МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ УГОДИ ТА РОЗРАХУНКИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

За редакцією
доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Ю. Г. Козака,
доцента Н. С. Логвінової

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Київ
«Центр учбової літератури»
2010

ББК 65.268я73
УДК 339.542(075.8)
М 58

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-2190 від 24.10.2008)

Рецензенти:

О. І. Амоша — академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Д. Г. Лук'яненко — доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки і менеджменту Київського національного економічного університету;

Ю. В. Макогон — доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, Донецький національний університет.

Автори:

Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, А. А. Наумчик, С. Н. Лебедева, М. І. Барановська, А. О. Козак, Ю. І. Граматик, О. В. Захарченко, Ю. М. Сотніков, Т. К. Метіль, М. А. Левицький, М. Є. Бикова, Є. В. Кравченко, М. С. Гаврилов.

М 58 Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування. Навч. посібник / За редакцією Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. — К.: Центр учбової літератури, 2010, — 648 с.

ISBN 978-966-364-990-0

Книга містить найважливіші нормативно-правові документи. Вони розроблені ЄЕК ООН, УНІДРУА, ЮНСІТРАЛ, МТП, об'єднаннями підприємців регламентують міжнародну комерційну діяльність і міжнародні розрахунки. Кожний розділ супроводжується коментарями. Особливу увагу приділено умовам контрактів міжнародної купівлі-продажу товарів, послуг та з міжнародного промислового співробітництва.

Для викладачів, студентів економічних вузів, фахівців-практиків, що займаються міжнародним підприємництвом.

ББК 65.268я73
УДК 339.542(075.8)

ISBN 978-966-364-990-0

© Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., 2009
© Центр учбової літератури, 2009

ПЕРЕДМОВА

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до існуючої системи світогосподарських зв'язків. Інтегрування економіки України у світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищують роль та значення організації міжнародних комерційних операцій: підготовка, укладання та виконання міжнародних комерційних угод, розробка умов контрактів купівлі-продажу при прямому та непрямому методах зовнішньої торгівлі; обмін науково-технічними знаннями, технічними послугами; промислове співробітництво; вибір форм міжнародних розрахунків тощо.

Широкий вихід українських підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише в тому випадку, якщо спеціалісти у сфері міжнародного підприємництва оволодіють практикою організації міжнародних комерційних операцій.

Виходячи з цього, метою навчального посібника є надання конкретних знань тим, хто вчиться, в підготовці, укладанні та виконанні міжнародних комерційних угод на підставі найважливіших джерел правового регламентування міжнародної комерційної діяльності, розроблених ЄЕК ООН, УНІДРУА, ЮНСІТРАЛ, МТП та об'єднаннями підприємців.

Вищесказане зумовило структуру посібника, яка складається з шести розділів.

Розділ 1 присвячений висвітленню сутності міжнародних комерційних угод, принципів міжнародних договорів, які враховуються при складанні контрактів, та питань спрощення процедур у міжнародній комерційній діяльності.

У розділі 2 докладно розглядаються умови контрактів міжнародної купівлі-продажу сировинних та промислових товарів, контрактів при зустрічній торгівлі.

У розділі 3 подано характеристику контрактів міжнародної купівлі-продажу послуг: на здійснення торгово-посередницьких операцій, ліцензійних, франчайзингових, інжинірингових, лізингових, факторингових послуг та послуг з технічного обслуговування виробництва.

Розділ 4 присвячений розгляду особливостей складання міжнародних угод про промислове співробітництво, спорудження великих промислових об'єктів, а також умов договорів між сторонами, що об'єднуються для здійснення конкретного проекту.

У розділі 5 увага концентрується на сутності документарних та недокументарних форм розрахунків, їхніх перевагах та недоліках, а також на основних джерелах правового регламентування міжнародних платежів.

У розділі 6 розглядаються різні міжнародні платіжні системи, їх особливості та необхідні умови ефективного їх функціонування.

Навчальний посібник допоможе студентам у вивченні дисципліни «Міжнародна торгівля». На практичних заняттях вони самостійно вивчають окремі умови тих чи інших міжнародних контрактів, виконують за ними конкретні завдання, відповідають на контрольні запитання.

Навчальний посібник підготовлено спільно з провідними фахівцями Торгово-економічного університету Республіки Білорусь, передусім із ректором цього

університету А. А. Наумчик і завідувачем кафедри світової та національної економіки С. Н. Лебедєвою. У підготовці посібника брали також участь аспіранти, пошукачі та бакалаври зі спеціальності «Міжнародна економіка»: Л. П. Апостолюк, І. О. Горячко, І. В. Онофрей, О. В. Бондарук, Н. В. Вільдяєва, Г. О. Жарікова, А. В. Карагуца, А. А. Коломієць, Д. С. Подчаха, Г. О. Солоїд, В. В. Бадюл, Г. В. Суружій.

ЧАСТИНА І
МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ УГОДИ

РОЗДІЛ 1
ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ УГОД

Глава 1. Сутність міжнародних комерційних угод

1.1. Міжнародні комерційні операції

Інтернаціоналізація промислового виробництва на основі взаємних постачань продукції, послуг, результатів творчої діяльності є характерною рисою сучасних світогосподарських відносин. Саме такий характер економічного співробітництва визначає форми, методи, зміст міжнародних комерційних операцій.

Міжнародна комерційна операція — це дії, які спрямовані на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між двома або кількома контрагентами різних країн.

Основними міжнародними комерційними операціями є експортно-імпортні операції, під якими розуміється комерційна діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речову форму.

Експортні операції — це діяльність, яка пов'язана з продажем і вивезенням за кордон товарів для передачі їх у власність іноземного контрагента.

Здійснення експортних операцій передбачає:

— подання митному органу документів, які засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни;
— сплату податків і зборів, установлених на експорт товарів;
— дотримання експортером вимог, передбачених законом.

При здійсненні реекспортних операцій товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію країни вивозяться з цієї території в режимі експорту.

Реекспортні операції здійснюються за таких умов:

— митному органу подано дозвіл уповноваженого органу, укладений в установленому законом порядку, на реекспорт товарів;
— товари, що реекспортуються, по-перше, перебувають у тому самому стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію країни, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання; по-друге, не використовувалися з метою одержання прибутку; по-третє, вивозяться не пізніше, ніж через один рік з дня їх ввезення на митну територію країни.

До товарів, що реекспортуються, не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Імпортні операції — це діяльність, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку країни.

Здійснення імпортних операцій передбачає:

— подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну територію країни;
— сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію країни відповідно до її законів;
— дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

При здійсненні реімпортних операцій товари з країни їх походження та вивезені за межі її митної території, згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений строк ввозяться на митну територію цієї країни для вільного обігу.

Товари можуть переміщуватися через митний кордон країни у режимі реімпорту, якщо вони:

— походять з митної території цієї країни і ввозяться не пізніше ніж через один рік після їх вивезення (експорту);
— не використовувалися за межами країни походження з метою одержання прибутку;
— ввозяться у тому самому стані, в якому вони перебували на момент вивезення (експорту), крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання.

У разі реімпорту товарів протягом одного року з дати їхнього експорту суми вивізного (експортного) мита, сплачені під час їхнього експорту, повертаються власникам цих товарів або уповноваженим ними особам на підставі їхніх заяв.

Особа, що переміщує товари в режимі реімпорту, сплачує суми, одержані експортером як виплати або за рахунок інших пільг, наданих під час вивезення (експорту) цих товарів, а також відсотки із цих сум.

Таким чином, експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар пропущено через державний кордон країни контрагента, для чого необхідно виконати визначені митні формальності і процедури.

У міжнародній практиці виділяють також транзитні операції, при здійсненні яких товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами. Транзитні операції бувають прямими і непрямими.

Під прямими транзитними операціями розуміють перевезення товарів з однієї країни в іншу через територію чи повітряний простір третьої країни. Ці операції не включаються в експорт чи імпорт і враховуються за видами транспортних засобів, кількістю вантажів, країнами відправлення і призначення. Під непрямими транзитними операціями розуміють складування товарів у митні склади з метою їхнього перероблення і наступного вивезення в іншу країну.

Товари, що переміщуються транзитом, повинні:

— залишатися в незмінному стані, крім природних втрат, і не використовуватися з іншою метою, крім транзиту;
— бути доставленими до митного органу призначення в строк, визначений митним органом відправлення.

Під час транзиту товарів з дозволу та під контролем митного органу можна здійснювати окремі операції (перевантаження, вивантаження, навантаження, перепакування) з такими товарами без зміни їхніх властивостей та товарного вигляду.

Здійснення міжнародних комерційних операцій припускає використання визначених правових форм і конкретних методів їхнього проведення.

Правовою формою проведення міжнародних комерційних операцій є міжнародна торгова угода, під якою розуміють договір між двома чи декількома контрагентами, що перебувають у різних країнах, з постачання визначеної кількості і якості товарних одиниць[1], надання послуг, обміну науково-технічними знаннями.

Договір вважається міжнародним тільки за умови, що його сторони перебувають у різних країнах. Якщо договір укладений між сторонами різної національної належності, фірми яких розташовані на території однієї країни, то в цьому випадку договір не вважається міжнародним. Якщо ж договір укладений між сторонами однієї національної належності, підприємства яких розміщені на території різних країн, то договір буде вважатися міжнародним. Крім того, до основних ознак договору також належать: товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт; розрахунки здійснюються в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій; комерційний характер контракту.

Міжнародна комерційна угода виконує такі функції:

— юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характеру обов'язків, виконання яких захищено законом;
— визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;
— передбачає способи забезпечення обов'язків.

Сторонами (контрагентами) міжнародних торговельних угод виступають фірми, союзи (об'єднання) підприємців, державні органи й організації, міжнародні економічні організації системи ООН.

Під фірмою розуміють підприємство, що переслідує комерційні цілі в процесі здійснення господарської діяльності. Фірми здійснюють переважну частину міжнародних торговельних угод. Фірми, що діють на світовому ринку, розрізняються за видами господарської діяльності, чинними операціям, правовим положенням, характером власності, належністю капіталу і контролю.

Союзи підприємців — це некомерційні об'єднання окремих груп підприємців, метою діяльності яких є не одержання прибутку, а представлення інтересів цих груп підприємців в урядових органах і сприяння в організації міжнародної діяльності, в тому числі в розширенні їхньої міжнародної торгівлі.

Союзи підприємців створюються у формі асоціацій, ліг, федерацій, рад, конгресів тощо.

У розвинутих країнах нараховується багато тисяч союзів, які, залежно від виконуваних функцій, складу учасників, напряму діяльності, бувають місцевими, національними, міжнародними, галузевими (підгалузевими).

Представники найбільших союзів підприємців у сфері міжнародної торгівлі беруть участь у виробленні проектів законів з питань торгової політики, патентного права, податків; надають фірмам-експортерам експортні й інші субсидії; підготовляють і проводять переговори про укладання торговельних угод з іноземними державами; беруть участь у наданні гарантій експортних кредитів і в захисті внутрішнього ринку від іноземної конкуренції введенням спеціальних імпортних податків, антидемпінгового мита тощо.

[1] *Товарні одиниці* — це окремі кількості товарів одного виду, які визначаються упродовж певного періоду предметом фактичної або можливої торгової угоди.

Однак союзи підприємців, будучи некомерційними організаціями, рідко виступають як контрагенти міжнародних торговельних угод.

До найбільших союзів підприємців у світі належать: Національна асоціація промисловців США, Конфедерація британської промисловості у Великій Британії, Федеральний союз німецької промисловості в Німеччині, Національна рада французьких підприємців у Франції, Промисловий союз у Швеції тощо.

В Україні союзи підприємців створюються з 1989 року. Вони поділяються на національні, міжнародні, галузеві і місцеві[1]. До найбільших з них належать: Український союз промисловців і підприємців, Конгрес ділових кіл України, Ліга спільних підприємств України, Асоціація брокерів України, Конгрес бірж, Союз малих підприємств та ін. Їх роль у розвитку міжнародної діяльності фірм різноманітна:

— співробітництво і взаємодія з об'єднаннями підприємців інших країн;
— надання допомоги в налагодженні господарських зв'язків з партнерами, що знаходяться за межами України;
— співробітництво з організаціями ООН (ЮНІДО, МОП) з метою прискорення формування ринкових відносин в Україні;
— сприяння розвитку товарних, валютних і фінансових ринків;
— організація міжнародних виставок, ярмарків, аукціонів;
— сприяння в збуті продукції на закордонних ринках у товарообмінних, лізингових операціях;
— участь в укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
— виконання на договірній основі експортно-імпортних операцій, використання своїх валютних коштів на імпорт устаткування, сировини, матеріалів та інших товарів, необхідних для розвитку виробництва.

Підприємці України беруть також участь у діяльності різних міжнародних союзів підприємців: Міжнародному конгресі промисловців і підприємців; Раді залізничного транспорту країн СНД; Міжнародному союзі підприємців і орендарів; Міжнародній асоціації підприємств із власністю працівників; Східно-Європейському об'єднанні підприємців; Євро-Азіатській лізі малих і середніх підприємств та ін.

Державні органи (міністерства і відомства) і організації мають право брати участь у міжнародних торговельних угодах, тільки одержавши спеціальний дозвіл уряду даної країни. Так, правом виходу на зовнішні ринки користуються: у США — Управління державним майном (закупівлі і розпродаж стратегічних матеріалів, експорт срібла), у Великій Британії — Міністерство торгівлі і промисловості, в Індії — Міністерство оборони і Міністерство сільського господарства.

Найбільша кількість державних органів і організацій, що мають право виходу на зовнішні ринки, розміщені в країнах, що розвиваються.

Міжнародні організації системи ООН, що виступають як контрагенти з експорту-імпорту товарів і послуг на світовому ринку, здійснюють в основному будівництво інвестиційних об'єктів. Так, вони надають технічну допомогу в галузі виконання передінвестиційних робіт (ПРООН), здійснюють весь комплекс послуг, наданих при будівництві об'єктів «під ключ» на підставі укладання комерційних контрактів зі спеціалізованими інжиніринговими фірмами (ЮНІДО, ЮНКТАД, ЮНЕП, ФАО,

[1] В Україні діяльність союзів підприємців регламентується Законом України «Про організації роботодавців» № 2436-III від 24.05.2001.

МОП). Побудовані об'єкти передають уряду країни-одержувача і надають технічну допомогу на заздалегідь погоджених умовах.

Для міжнародних торговельних угод характерні такі особливості:

— розширення номенклатури, асортименту, постачань проміжної продукції, швидка зміна виробів, ускладнення продукції, яка надходить на світовий ринок, зумовило подовження термінів виконання контрактів;
— комплексний характер угод на постачання устаткування для підприємств, тобто постачання машин, устаткування, матеріалів здійснюється в комплексі з наданою технологією й інжиніринговими послугами;
— збільшення кількості угод з економічного співробітництва, що включають постачання устаткування і матеріалів, а також виконання комплексу зобов'язань з фінансування, страхування, різних форм розрахунків;
— розширення постачань «під ключ», тобто продавець виконує весь комплекс робіт з будівництва підприємства;
— здійснення великих угод разом з компаніями різних країн на підставі створення консорціумів, що являють собою тимчасові і часто довгострокові міжфірмові альянси;
— цілеспрямованість міжнародних торговельних угод, тобто орієнтація на конкретного споживача, що припускає встановлення безпосередніх зв'язків зі споживачем, здійснюваних на основі системи попередніх замовлень про заздалегідь погоджені постачання.

1.2. Види та зміст міжнародних комерційних угод

У міжнародній комерційній практиці використовують різні види договорів: купівлі-продажу товарів (промислових товарів, машин, устаткування, сировини), послуг (посередницьких, підряду, лізингових, інжинірингових, страхування, перевезення, з технічного обслуговування виробництва, позики тощо), продукції інтелектуальної праці (ліцензій, ноу-хау, авторського права тощо). Їхня структура, зміст, особливості визначаються видом зовнішньоторговельної операції, яку вони супроводжують. Однак найчастіше в зовнішній торгівлі застосовується контракт міжнародної купівлі-продажу товарів.

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.

Контракти купівлі-продажу залежно від термінів постачання і форм поділяються на:

— разові і з періодичним постачанням;
— з оплатою в грошовій і товарній формах (цілком чи частково).

Контракт купівлі-продажу з разовим постачанням — це разова угода, за якою передбачається постачання однією стороною іншій стороні погодженої між ними кількості товару до визначеної дати, встановленої в контракті. Постачання товару здійснюється один чи кілька разів протягом погодженого терміну.

Контракти з разовим постачанням бувають двох типів:

— з короткими термінами постачання. Вони, як правило, використовуються при оформленні угод на сировинні товари. Термін постачання може встановлюватися конкретно, тобто на визначену дату чи період, і невизначено, наприклад, після настання якої-небудь події;
— з тривалим терміном постачання (3–5 років і більше). Вони, як правило, використовуються при оформленні угод у торгівлі комплектним устаткуванням, літаками, суднами, судновими установками, складним устаткуванням і т. ін.

Умови контрактів із тривалим терміном постачання розрізняються залежно від методів їхнього укладення: прямого чи непрямого, тобто коли експортер бере участь у торгах, що організуються імпортером. На основі прямих зв'язків укладаються контракти на унікальне устаткування, монопольним виробником якого є постачальник — експортер, вузькоспеціалізована фірма чи консорціум, від імені якого виступає його головна фірма. Контрагентами таких контрактів виступають фірми промислово розвинутих країн, що поставляють устаткування для об'єктів, будівництво яких ведеться фірмами країни-імпортера.

Для контрактів, що укладаються шляхом проведення міжнародних торгів, характерні більш стандартизовані умови, тому що учасники торгів пропонують свої умови, орієнтуючись на тендерні умови. Зміст контракту відзначається лаконічністю і посиланнями на тендерні умови.

Контракт купівлі-продажу з періодичним постачанням — це угода, що допускає регулярне, періодичне постачання погоджених у ній кількостей товару протягом установленого терміну.

Ці контракти бувають короткостроковими (звичайно річними) і довгостроковими (в середньому термін постачання становить 5–10, іноді 15–20 років).

Довгострокові контракти укладаються на постачання промислової сировини і напівфабрикатів (вугілля, нафта, нафтопродукти, природний газ, руди, целюлоза й інші товари).

Контракт купівлі-продажу з оплатою в грошовій формі допускає розрахунки у визначених і погоджених сторонами валюті, способах платежу і формах розрахунку.

Контракт купівлі-продажу з оплатою в товарній формі. У ньому продаж одного чи декількох товарів одночасно пов'язується з покупкою іншого товару, і розрахунки в іноземній валюті не здійснюються. Це товарообмінні і компенсаційні угоди. У товарообмінних контрактах передбачається простий обмін погоджених кількостей одного товару на інший. У них встановлюється або кількість товарів, що взаємно постачаються або обумовлюється сума, на яку сторони поставлять товари. У компенсаційному контракті, так само як і в товарообмінному, передбачається постачання товарів на рівну вартість, однак, на відміну від бартерної угоди, між сторонами узгоджується ціна товарів, що взаємно постачаються. У такій угоді фігурує, як правило, не два товари, а велика кількість пропонованих до обміну товарів.

Контракт купівлі-продажу з оплатою в змішаній формі. Предметом контакту звичайно є будівництво на умовах цільового кредитування підприємства «під ключ». Оплата витрат частково здійснюється в грошовій, а частково в товарній формі. У контракті заздалегідь установлюється частка продукції, що буде поставлятися з побудованого підприємства. У ньому також погоджуються три довгострокові угоди на ту саму суму: контракт купівлі-продажу технічних засобів і послуг щодо споруджен-

ня підприємства; угода про довгостроковий кредит; довгостроковий контракт на постачання сировини.

У міжнародній торговій практиці широко використовуються типові контракти.

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. Найчастіше вони використовуються при укладанні угод на стандартні види машин і устаткування, споживчі товари; на промислову сировину (довгострокові контракти); на масові сировинні і продовольчі товари (на біржах).

Розробленням типових контрактів і їх впровадженням у міжнародну практику активно займається Європейська економічна комісія ООН. Нею розроблено понад 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу. Наприклад, договір закупівлі-продажу зернових, загальні умови купівлі-продажу для експорту споживчих товарів тривалого користування й металовиробів серійного виробництва; загальні умови купівлі-продажу пиломатеріалів хвойних порід; загальні умови міжнародної купівлі-продажу цитрусових; загальні умови експортних постачань машинного устаткування й ін.

Розробленням типових контрактів займаються також великі компанії в монополізованих галузях; міжнародні, галузеві національні союзи підприємців; комітети товарних бірж; торговельні палати й ін. Так, міжнародні контракти на постачання та установлення обладнання можуть орієнтуватися на типовий договір FIDIC, підготовлений Міжнародною федерацією інженерів. Він складається з двох частин: ч. I — загальні умови з бланками пропозицій для учасників торгів та угода; ч. II — умови контрактних заявок зі вказівками щодо підготовки конкретних пунктів.

Використання типових контрактів дає змогу уніфікувати умови міжнародної торгівлі. Це заощаджує час на укладання угоди, дає можливість широко застосовувати накопичений практичний досвід торгівлі в певній галузі.

Типовий контракт періодично переглядається і змінюється у зв'язку з постійними змінами співвідношення сил між експортерами й імпортерами, організаційно-технічних умов торгівлі: засобів перевезення, методів визначення якості, стандартів і т. ін.

Обов'язковою умовою договору є перехід права власності на товар від продавця до покупця.

У контракті купівлі-продажу обумовлюється зміст договірних умов, порядок їхнього виконання і відповідальність за виконання.

На умови договору купівлі-продажу суттєво впливають прийняті в міжнародній практиці торгові звичаї, які відіграють вирішальну роль під час вирішення суперечок між контрагентами. Торговий звичай — це однакове, загальновизнане правило, що встановилося в міжнародній торгівлі (воно не є нормою права), що містить у собі ясне й визначене положення з питання, якого воно стосується.

Торговий звичай має відповідати таким вимогам:

а) мати характер загального правила, тобто використовуватися в усіх або в більшості випадків, до яких він застосовується;

б) бути достатньо відомим у відповідній галузі торгівлі;

в) бути визначеним щодо свого змісту та зрозумілим.

Загальні правила застосування торгових звичаїв:

а) сторони пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони встановили у своїх взаємних відносинах;

б) за відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі використання в їх контракті звичаю, про який вони знали або повинні були знати та який широко відомий і постійно дотримується сторонами у контрактах цього роду у відповідній галузі торгівлі.

Про торгові звичаї можна дізнатися в біржових правилах, збірниках торгових палат, матеріалах комісій ООН, типових контрактах, рішеннях третейських суддів з окремих питань.

Суб'єкти підприємницької діяльності, розробляючи текст договору, мають право використовувати відомі міжнародні порядки, рекомендації міжнародних органів і організацій.

Права і зобов'язання сторін контракту визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше, що й відбивається в умовах договору.

До умов, що повинні бути передбачені в контракті, належать такі.

1. НАЗВА, НОМЕР ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ), ДАТА та МІСЦЕ ЙОГО УКЛАДАННЯ.

2. ПРЕАМБУЛА.

У преамбулі визначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Покупець», «Продавець», «Замовник», «Поставник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

3. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних постачань (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується в додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) на переробку давальницької сировини вказується відповідна технологічна схема такої переробки.

4. КІЛЬКІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ТОВАРУ (ОБСЯГИ ВИКОНАННЯ РОБІТ, НАДАННЯ ПОСЛУГ).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їхнього виконання.

5. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРІВ (ПРИЙМАННЯ/ЗДАВАННЯ ВИКОНАННЯ РОБІТ АБО ПОСЛУГ).

У цьому розділі вказується вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно з «ІНКОТЕРМС-2000»), які визначають обов'язки контрагентів щодо постачання товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк постачання товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строк виконаних робіт (послуг).

6. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ.

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товару або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляється згідно з контрактом, та валюта ціни. Якщо згідно з контрактом поставляються товари різної якості та асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути вказані в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті контракту.

При розрахунках ціни контракту за формулою зазначається орієнтовна вартість договору на дату його укладення.

У контракті на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному контракті зазначається загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, які імпортуються за цим контрактом, виражені в іноземній валюті.

7. УМОВИ ПЛАТЕЖІВ.

Цей розділ визначає валюту платежів, спосіб, порядок та строк фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань, застереження.

Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті контракту зазначаються:

— умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитиву, або інкасо (з гарантією);
— умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, зміни умов контракту без зміни гарантій.

8. УМОВИ ПРИЙМАННЯ-ЗДАВАННЯ ТОВАРУ (РОБІТ, ПОСЛУГ).

У цьому розділі визначаються строк та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ.

Цей розділ містить відомості про пакування товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер контракту, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови контракту можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково чи в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ.

Цей розділ установлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів), строки виплати штрафів (від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють або їх гарантійний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. УРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ У СУДОВОМУ ПОРЯДКУ.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ (МІСЦЕ ПРОЖИВАННЯ), ПОШТОВІ ТА ПЛАТІЖНІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН.

При цьому вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунка, назва банку) контрагентів контракту.

За домовленістю сторін у контракті можуть визначатися додаткові (несуттєві) умови. У разі їх порушення однією із сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань та відшкодування збитків. До додаткових належать умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників контракту, можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту та ін.

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих моментів:

1. Обсяг договору. Договір може бути коротким чи докладним.

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з указанням базисних умов постачання; умови платежу). При його укладенні необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

Докладний договір передбачає значну кількість додаткових умов. Недоліки цих договорів такі:

— контракт, як правило, складається за допомогою типових договорів, які недостатньо враховують вид товару. У цьому випадку однакові умови передбачаються як відносно усіх видів масових продовольчих та промислових товарів, так і щодо машин та устаткування. Типові договори складаються незалежно від того, з партнером якої країни вони укладаються, а також без урахування застосовуваного права;
— порівняно рідко використовуються посилання на стандартні умови купівлі-продажу, які застосовуються в міжнародній торгівлі;
— у договорі намагаються передбачити умови на всі випадки, що можуть виникнути під час його виконання. Це ускладнює переговорний процес при укладанні договору та обтяжує контракт великою кількістю загальних положень.

2. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством. Тому цю операцію слід доручити юристам.

3. У договорі не повинно бути будь-яких суперечностей чи недомовок. Суперечності між окремими умовами контракту, нечітко сформульовані умови викликають заперечення щодо їх тлумачення, і це може дорого коштувати одній із сторін. Тому в договорі треба звести до мінімуму фрази, які можна тлумачити неоднозначно.

4. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їхнє смислове навантаження.

5. Найменування та інша інформація про контрагентів. Якщо в договорі немає юридичної адреси сторін або є фіктивна юридична адреса зарубіжного партнера, або тільки поштова адреса для направлення кореспонденції до запитання, то в цьому випадку немає можливості знайти партнера для вручення йому позовних матеріалів та повістки щодо виклику його в арбітраж. Тому необхідно перевіряти правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове положення, комерційну репутацію, повноваження його представника щодо укладення договору. Якщо це не перевірити, то в ряді випадків експортер може не одержати оплати за свій товар або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за імпортні товари, що не були поставлені або поставлені не в повному обсязі чи із суттєвими недоліками.

Необхідно також перевіряти, щоб найменування зарубіжного партнера в преамбулі відповідало наведеному в розділі «Місцезнаходження сторін». Це пов'язано з тим, що фірма, яка указана в преамбулі, може бути не зареєстрована в торговому реєстрі і, відповідно, не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її перебування. А фірма, юридична адреса якої указана в контракті, може заперечувати, що нею укладено контракт.

6. У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількості товару та час поставки на кожному етапі.

7. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару. Це може призвести до труднощів при вирішенні суперечок, наприклад, щодо питання про момент, у який товар вважається поставленим, про момент переходу ризику з продавця на покупця.

8. При складанні договору слід враховувати, що відносини між контрагентами визначаються не тільки умовами договору, а й нормами права, яке застосовується. Невідповідність умов контракту імперативним наказуванням закону призводить до

визнання договору в цілому (або відповідної його умови) недійсними. Якщо в контракті немає умови з якого-небудь питання, то прогалина контракту заповнюється за допомогою норм застосованого права. У цьому випадку контрагент не завжди зможе виконати умову контракту.

9. У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.

1.3. Принципи міжнародних комерційних договорів

При складанні міжнародних комерційних угод враховуються «Принципи міжнародних комерційних договорів», які розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНІДРУА) в 1994 р. Як правило, вони підлягають застосуванню, коли сторони договору посилаються на них у контракті.

ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ДОГОВОРІВ (Принципи УНІДРУА)

Преамбула
Цілі Принципів

Ці Принципи встановлюють загальні норми для міжнародних комерційних договорів.

Вони підлягають виконанню в разі, коли сторони узгодили, що їхній договір буде регулюватися цими Принципами.

Вони можуть застосовуватися, коли сторони узгодили, що їхній договір буде регулюватися «загальними принципами права», «lex mercatoria» або аналогічними положеннями.

Вони можуть використовуватися для рішення питання, що виникає у випадку, коли виявляється неможливим установити відповідну норму застосовуваного права.

Вони можуть використовуватися для тлумачення й доповнення міжнародних уніфікованих правових документів.

Вони можуть слугувати моделлю для національного і міжнародного законодавства.

Глава 1. Загальні положення

Стаття 1.1. Свобода договору

Сторони вільні вступати в договір і визначати його зміст.

Стаття 1.2. Свобода форми

Ці Принципи не встановлюють ніяких вимог щодо того, що договір повинен бути укладений чи підтверджений у письмовій формі. Його існування може бути доведено будь-яким способом, включаючи показання свідків.

Стаття 1.3. Обов'язковість договору

Належним чином укладений договір є обов'язковим для сторін. Він може бути змінений або припинений тільки відповідно до його умов або за згодою сторін або іншим чином відповідно до цих Принципів.

Стаття 1.4. Обов'язкові (імперативні) положення

Ніякі норми цих Принципів не обмежують застосування обов'язкових (імперативних) положень національного, міжнародного або наднаціонального походження, які підлягають виконанню через відповідні норми міжнародного приватного права.

Стаття 1.5. Виключення або зміна сторонами

Сторони можуть виключити застосування цих Принципів, відступати від них або змінювати зміст будь-якого з їх положень, якщо інше не передбачене в Принципах.

Стаття 1.6. Тлумачення й доповнення Принципів

1. При тлумаченні цих Принципів слід враховувати їхній міжнародний характер і цілі, включаючи необхідність сприяти досягненню однаковості в їх застосуванні.

2. Питання, які охоплюють ці Принципи, але прямо в них не розв'язані, підлягають розв'язанню відповідно до їхніх основних загальних принципів.

Стаття 1.7. Сумлінність і чесна ділова практика

1. Кожна сторона зобов'язана діяти відповідно до прийнятих у практиці міжнародної торгівлі сумлінності і чесної ділової практики.

2. Сторони не вправі виключати або обмежувати цей обов'язок.

Стаття 1.8. Звичай і практика

1. Сторони пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, і практикою, яку вони встановили в своїх взаємовідносинах.

2. Сторони пов'язані звичаєм, який є широко відомим і якого постійно дотримуються у міжнародній торгівлі сторони у відповідній галузі торгівлі, крім випадків, коли застосування такого звичаю було б нерозумним.

Стаття 1.9. Повідомлення

1. Коли потрібне повідомлення, воно може бути направлено будь-яким способом, згідно з обставинами.

2. Повідомлення вважається дійсним, коли воно досягне особи, до якої воно направлено.

3. Для цілей пункту 2 повідомлення «досягає» особу, коли воно зроблено цій особі усно або доставлено цій особі за містом знаходження її комерційного підприємства або за її поштовою адресою.

4. Для цілей цієї статті «повідомлення» включає заяву, вимогу або будь-яке інше сповіщення наміру.

Стаття 1.10. Визначення

У цих Принципах:

— «суд» включає арбітражний суд (трибунал);
— якщо сторона має більш одного комерційного підприємства, її «комерційним підприємством» вважається те, яке, з урахуванням обставин, які відомі сторонам або передбачалися ними у будь-який час до або в момент укладання договору, має найбільш тісний зв'язок з договором і його виконанням;
— «боржник» стосується сторони, яка повинна виконувати зобов'язання, і «кредитор» стосується сторони, яка має право отримати виконання цього зобов'язання;
— «письмова форма» означає будь-який вид повідомлення, який зберігає запис інформації, що міститься в ньому, і здатний бути відтворений у помітному вигляді.

Глава 2. Укладання договору

Стаття 2.1. Спосіб укладання договору

Договір може бути укладений шляхом акцепту оферти або в результаті поведінки сторін, яка в достатній мірі свідчить про угоду.

Стаття 2.2. Визначення оферти

Пропозиція про укладання договору є офертою, якщо вона достатньо визначена і виражає наміри оферента вважати себе пов'язаним в разі акцепту.

Стаття 2.3. Скасування оферти

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

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

Стаття 2.4. Відклик оферти

1. Доти, поки договір не укладений, оферта може бути відкликана, якщо повідомлення про відклик буде отримано адресатом оферти до відправлення їм акцепту.

2. Однак оферта не може бути відкликана:

(а) якщо в оферті вказується шлях встановлення відповідного терміну для акцепту або іншим чином, що вона є безвідкличною; або

(б) якщо для адресату оферти було розумним розглядати оферту як безвідкличну й адресат оферти діяв, покладаючись на оферту.

Стаття 2.5. Відхилення оферти

Оферта втрачає чинність, коли повідомлення для відхилення оферти отримано оферентом.

Стаття 2.6. Різновиди акцепту

1. Заява або інша поведінка адресата оферти, що виражає його згоду з офертою, є акцептом. Мовчання або бездія сама по собі не є акцептом.

2. Акцепт оферти набуває чинності, коли вказана згода отримана оферентом.

3. Однак, якщо в силу оферти або в результаті практики, яку сторони встановили у своїх взаємовідносинах, або звичаю адресат оферти може, не повідомляючи оферента, виразити згоду шляхом здійснення будь-якої дії, акцепт набуває чинності в момент здійснення такої дії.

Стаття 2.7. Момент акцепту

Оферта повинна бути акцептована протягом часу, вказаного оферентом, або, якщо такий термін не вказаний, протягом розумного терміну з урахуванням певних умов, включаючи швидкість засобів зв'язку, які використовує оферент. Усна оферта повинна бути акцептована негайно, якщо обставини не свідчать про інше.

Стаття 2.8. Акцепт у визначений термін

1. Термін для акцепту оферти, вказаний оферентом у телеграмі або листі, починає діяти з моменту, коли телеграма здана для відправки, або з дати, що вказана на листі, або, якщо така дата відсутня, то з дати, що вказана на конверті. Термін для акцепту, встановлений оферентом через миттєвий зв'язок, починає діяти з моменту, коли оферта досягає адресата оферти.

2. Державні свята або неробочі дні, які мають місце протягом терміну для акцепту, включаються при урахуванні цього проміжку часу. Однак, якщо повідомлення про акцепт не може бути доставлено адресату оферти в останній святковий або неробочій день у місті, де знаходиться комерційне підприємство оферента, цей проміжок часу продовжується до наступного першого робочого дня.

Стаття 2.9. Запізнений акцепт. Затримка при пересилці

1. Запізнений акцепт тим не менш зберігає чинність акцепту, якщо оферент без невиправданої затримки повідомить про це адресата оферти або направить йому відповідне повідомлення.

2. Коли з листа або іншого письмового повідомлення, яке містить запізнений акцепт, видно, що воно було відправлено за таких обставин, що якщо б його пересилка була нормальною, воно було б отримано оферентом своєчасно, запізнений акцепт зберігає чинність акцепту, якщо тільки оферент без невиправданої затримки не сповістить адресата, що він вважає, що його оферта втратила чинність.

Стаття 2.10. Скасування акцепту

Акцепт може бути скасований, якщо повідомлення про скасування отримано оферентом раніше від того моменту або в той самий момент, коли акцепт повинен був набути чинності.

Стаття 2.11. Акцепт із застереженням

1. Відповідь на оферту, яка має ціллю служити акцептом, але містить доповнення, обмеження або інші зміни, є відхиленням оферти і являє собою зустрічну оферту.

2. Однак відповідь на оферту, яка має метою слугувати акцептом, але містить додаткові або відмінні умови, що не змінюють суттєво умов оферти, є акцептом, якщо тільки оферент без невиправданої затримки не заперечить цим розбіжностям. Якщо він цього не зробить, то умовами договору будуть умови оферти зі змінами, що містяться в акцепті.

Стаття 2.12. Письмове підтвердження

Якщо в письмовому повідомленні, що відправлене протягом розумного часу після укладання договору і має ціллю бути підтвердженням договору, містяться додаткові або відмінні умови, такі умови стають частиною договору, якщо тільки вони суттєво не змінюють договір або одержувач без невиправданої затримки не заперечить проти розбіжностей.

Стаття 2.13. Укладання договору, що залежить від угоди за конкретними питаннями або здійснення особливої форми

Якщо під час переговорів одна зі сторін наполягає на тому, що договір не буде укладений доти, поки не буде досягнута угода за конкретними питаннями або дотримана особлива форма угоди, договір не є укладеним доти, поки не буде досягнута угода за цими питаннями або вона не буде належним чином оформлена.

Стаття 2.14. Договір з навмисно відкритими умовами

1. Якщо сторони мають намір укласти договір, обставина, що вони навмисно залишили будь-яку умову для узгодження в ході майбутніх переговорів або для визначення третьою особою, не є перешкодою для виникнення договору.

2. Існування договору не порушується тим, що згодом:

а) сторони не досягли угоди щодо цієї умови; або

б) третя особа не визначила цю умову, якщо тільки немає іншого засобу зробити цю умову визначеною, яка є розумною за даних обставин, приймаючи до уваги наміри сторін.

Стаття 2.15. Несумлінні переговори

1. Сторона вільна проводити переговори і не нести відповідальності за недосягнення згоди.

2. Однак сторона, яка веде або перериває переговори несумлінно, є відповідальною за втрати, які вона завдала іншій стороні.

3. Несумлінність, зокрема, є вступом сторони у переговори або їх продовження при відсутності наміру досягти згоди з іншої сторони.

Стаття 2.16. Обов'язки конфіденційності

Якщо інформація передається однією стороною як конфіденційна в процесі переговорів, інша сторона зобов'язана не розкривати цю інформацію або не використовувати її неналежним чином для власних цілей, незалежно від того, чи укладений згодом договір. У належних випадках засоби правового захисту при порушенні цього обов'язку можуть включати компенсацію, основану на вигоді, яку отримала інша сторона.

Стаття 2.17. Застереження про поглинання

Договір в письмовій формі, що містить застереження про те, що договір повністю охоплює умови, які узгоджені сторонами, не може бути заперечений або доповнений поданням попередніх заяв або угод. Однак такі заяви або угоди можуть бути використані для тлумачення письмового договору.

Стаття 2.18. Застереження про зміни у письмовій формі

Договір в письмовій формі, що містить застереження про те, що будь-яка погоджена зміна договору або його припинення повинно здійснюватися у письмовій формі, не може бути змінений або припинений іншим чином. Однак сторона може своєю поведінкою бути позбавлена можливості покладатися на це застереження тією мірою, в якій інша сторона діяла, покладаючись на таку поведінку.

Стаття 2.19. Домовленість на стандартних умовах

1. Якщо одна чи обидві сторони використовують стандартні умови при укладанні договору, то застосовуються загальні положення про укладання договору з урахуванням статей 2.20–2.22.

2. Стандартними умовами є положення, які підготовлені однією стороною завчасно для загального і неодноразового використання і які фактично застосовуються без переговорів з іншою стороною.

Стаття 2.20. Несподівана умова

1. Умова, включена в число стандартних і яка має такий характер, що інша сторона не могла би розумно її чекати, є недійсною, якщо тільки ця умова не була явно прийнята цією стороною.

2. При встановленні, чи має умова такий характер, необхідно брати до уваги її зміст, формулювання і спосіб вираження.

Стаття 2.21. Протиріччя між стандартними та нестандартними умовами

У випадку протиріччя між стандартними умовами і умовою, що не є стандартною, перевага надається останній.

Стаття 2.22. Конфлікт проформ

Якщо обидві сторони використовують стандартну умову і досягають згоди поза рамками цих стандартних умов, договір вважається укладеним на основі узгоджених умов і тих стандартних умов, які співпадають по суті, крім випадку, коли сторона завчасно ясно вказує, що вона не має наміру бути зв'язаною таким договором, або згодом без невиправданої затримки інформує про це іншу сторону.

Глава 3. Дійсність

Стаття 3.1. Питання, яких не торкаються

Ці принципи не торкаються питань недійсності, яка виникла через:

a) відсутність правоздатності;

b) відсутність повноважень;

c) невідповідність нормам моралі або протиправність.

Стаття 3.2. Дійсність простої угоди

Договір укладається, змінюється або припиняється внаслідок самого погодження сторін без будь-яких додаткових вимог.

Стаття 3.3. Первісна неможливість виконання

1. Сам по собі факт, що в момент укладання договору виконання прийнятого обов'язку було неможливим, не впливає на дійсність договору.

2. Сам по собі факт, що в момент укладання договору сторона не мала правочинності розпоряджатися майном, якого стосується договір, не впливає на дійсність договору.

Стаття 3.4. Поняття омани

Оманою є помилкове припущення, що стосується фактів або правових норм, які існували в момент укладання договору.

Стаття 3.5. Значна омана

1. Сторона може відмовитися від договору в силу омани, якщо в момент укладання договору омана була настільки значною, що розумна особа в аналогічній ситуації, що і сторона, яка помилилася, уклала би договір на суттєво інших умовах або не уклала би його зовсім, якщо би був відомий справжній стан речей, і:

a) інша сторона також помилялася або визвала оману, або знала або повинна була знати про оману, і залишення сторони, що помиляється, в такому стані суперечило б розумним комерційним стандартам чесної ділової практики; або

b) інша сторона в момент відмови від договору не діяла, спираючись на договір.

2. Сторона, однак, не може відмовитися від договору, якщо:

a) омана виникла внаслідок її грубої недбалості; або

b) омана стосується питання, по відношенню до якого стороною, яка помиляється, був прийнятий ризик омани, або, з урахуванням конкретних обставин, ризик повинен бути покладений на неї.

Стаття 3.6. Помилка у виразі чи при передаванні

Помилка, що була допущена у виразі чи при передаванні заяви, стосується омани особи, від якої надійшла заява.

Стаття 3.7. Правові засоби захисту у зв'язку з невиконанням

Сторона не має права відмовитись від договору на підставі омани, якщо обставини, на які вона спирається, допускають або могли б допустити правовий захист у зв'язку з невиконанням.

Стаття 3.8. Обман

Сторона може відмовитись від договору, якщо договір був укладений в результаті обманних заяв іншої сторони, включаючи мову виразу або спосіб дії, або в результаті несумлінного замовчування фактів, які, відповідно з розумними комерційними стандартами чесної ділової практики, повинні були бути повідомлені цією стороною.

Стаття 3.9. Загрози

Сторона може відмовитися від договору, якщо договір був укладений нею в результаті невиправданої загрози, що надійшла від іншої сторони, яка, з урахуванням конкретних обставин, є настільки реальною і серйозною, що не залишає іншій стороні розумної альтернативи. Зокрема, загроза є невиправданою, якщо загрозлива дія

або бездія є сама по собі неправомірною, або неправомірним є використання її як засобу для укладання договору.

Стаття 3.10. Існування нерівноваги

1. Сторона може відмовитись від договору або від окремої його умови, якщо в момент укладання договір або будь-яка його умова невиправдано створювала надмірну перевагу для іншої сторони. Крім усього іншого, до уваги повинно бути взято:

a) факт несумлінного використання однією стороною залежності від неї іншої сторони, економічної слабкості останньої або надзвичайних потреб, або її непередбачливості, неінформованості, недосвідченості або відсутності навичок ведення переговорів, а також

b) характер і ціль договору.

2. За проханням сторони, що має право на відмову від договору, суд має право змінювати договір або його умову з тим, щоб привести його у відповідність до розумних комерційних стандартів чесної ділової практики.

3. Суд може змінювати договір або його умову за проханням сторони, яка отримала повідомлення про відмову від договору, за умови, що ця сторона поінформує іншу сторону про своє прохання відразу ж після отримання такого повідомлення і до того, як інша сторона здійснила будь-які дії, спираючись на нього. Положення статті 3.13 (п. 2) застосовується відповідно.

Стаття 3.11. Треті особи

1. Якщо обман, загроза, суттєва нерівновага або омана сторони викликаються третьою особою, за яку несе відповідальність інша сторона, або ця третя особа знає про це або повинна була знати, від договору можна відмовитися на тих же умовах, як нібито відповідна поведінка або інформація належали самій стороні.

2. Якщо обман, загроза, суттєва нерівновага викликаються третьою особою, за яку інша сторона не відповідає, від договору можна відмовитися, якщо ця сторона знала або повинна була знати про обман, загрозу або суттєву нерівновагу або при відмові від договору вона не здійснили дій, спираючись на договір.

Стаття 3.12. Підтвердження

Якщо сторона, яка має право відмовитись від договору, прямо або у вигляді, який це припускає, підтверджує договір після того, як почався проміжок часу для повідомлення про відмову від договору, відмова від договору не допускається.

Стаття 3.13. Втрата права на відмову від договору

1. Якщо сторона має право на відмову від договору у зв'язку з оманою, однак інша сторона заявляє про свою готовність виконати договір або у дійсності виконує його таким чином, як це розумілося стороною, що має право на відмову від договору, договір вважається укладеним, як це розумілося цією стороною. Інша сторона повинна зробити таку заяву або здійснити таке виконання одразу після того, як вона була проінформована про те, як стороною, що має право на відмову від договору, розумівся цей договір, і до того, як ця сторона здійснила які-небудь дії, спираючись на повідомлення про відмову від договору.

2. Після такої заяви або виконання право на відмову від договору втрачається, і ніяке подальше повідомлення про відмову від договору недійсне.

Стаття 3.14. Повідомлення про відмову від договору

Право сторони на відмову від договору реалізується шляхом повідомлення іншої сторони.

Стаття 3.15. Обмеження за термінами

1. Повідомлення про відмову від договору повинно бути дано протягом розумного терміну, з урахуванням обставин, після того, як сторона, що відмовляється, дізналася або не могла не дізнатися про відповідні факти і отримала можливість діяти за власним розсудом.

2. Якщо сторона може відмовитись від окремої умови договору відповідно до статті 3.10, термін для повідомлення про відмову від договору починає діяти з моменту, коли ця умова висунута іншою стороною.

Стаття 3.16. Часткова відмова

Якщо підстава відмови торкається тільки окремих умов договору, наслідки відмови обмежуються цими умовами, якщо тільки, приймаючи до уваги обставини, не виявляється розумним зберегти у чинності решту договору.

Стаття 3.17. Зворотна чинність відмови

1. Відмова має зворотню чинність.

2. При відмові від договору будь-яка сторона має право вимагати повернення всього, що вона надала відповідно з договором або його частиною, від якої вона відмовилась, за умови, що вона одночасно повертає все, що отримала за договором або його частиною, від якої вона відмовилася, або якщо неможливе повернення в натурі, сторона компенсує все, що вона отримала.

Стаття 3.18. Збитки

Незалежно від того, чи мала місце відмова від договору, сторона, яка знала або повинна була знати про підстави відмови, є відповідальною за збитки, відшкодування яких повинно поставити іншу сторону в становище, в якому вона знаходилась би, якщо б вона не уклала договору.

Стаття 3.19. Імперативність положень

Положення цієї Глави є імперативними, крім тих, які стосуються простої угоди, початкової неможливості або омани.

Стаття 3.20. Одностороння заява

Положення цієї Глави застосовуються відповідно до будь-якого повідомлення наміру, який адресований однією стороною до іншої.

Глава 4. Тлумачення

Стаття 4.1. Наміри сторін

1. Договір повинен тлумачитися відповідно до загального наміру сторін.

2. Якщо такий намір не може бути виявлений, договір повинен тлумачитися відповідно до значення, яке аналогічні сторонам розумні особи надавали б договору за таких самих обставин.

Стаття 4.2. Тлумачення заяв та інших дій

1. Заяви та інші дії сторін повинні тлумачитися відповідно до її намірів, якщо інша сторона знала або не могла не знати про ці наміри.

2. Якщо попередній пункт не підлягає виконанню, заяви або інші дії повинні тлумачитися відповідно зі знанням, яке аналогічна іншій стороні розумна особа надавала б їм у таких самих обставинах.

Стаття 4.3. Обставини, що беруться до уваги

При застосуванні статей 4.1 і 4.2 до уваги повинні бути взяті всі обставини, включаючи:

a) попередні переговори між сторонами;

b) практику, яку сторони встановили у своїх взаємовідносинах;

c) поведінку сторін після укладання договору;

d) характер та цілі договору;

e) загальноприйняте у відповідній галузі підприємницької діяльності значення умов та виразів;

f) звичаї.

Стаття 4.4. Загальні посилання на договір або заяву

Умови і вирази повинні тлумачитися в світлі всього договору або заяви, де вони з'являються.

Стаття 4.5. Систематичне тлумачення

Умови договору повинні тлумачитися таким чином, щоб усім їм було надано значення, а не позбавляти чинності якого-небудь з них.

Стаття 4.6. Правило «contra proferentem»

Якщо умови договору, що висунуті однією стороною, є неясними, то перевага надається тлумаченню, яке протилежне інтересам цієї сторони.

Стаття 4.7. Лінгвістичні розбіжності

Якщо договір складається двома або більше мовами і кожен з його текстів має однакову силу, то в разі розбіжності між текстами перевага надається тлумаченню відповідно до варіанта тексту договору, який був складений початково.

Стаття 4.8. Заповнення опущеної умови

1. Якщо сторони договору не узгодили умови, які є важливими для визначення їхніх прав та обов'язків, договір заповнюється умовою, що представляється відповідною за даних обставин.

2. При визначенні, яка умова є відповідною, крім інших факторів, повинні бути взяті до уваги:

a) наміри сторін;

b) характер і ціль договору;

c) сумлінність і чесна ділова практика;

d) розумність.

Глава 5. Зміст

Стаття 5.1. Прямі обставини та обставини, що маються на увазі

Договірні обставини можуть бути прямими або матися на увазі.

Стаття 5.2. Обставини, що маються на увазі

Обставини, що маються на увазі, випливають з:

a) характеру і цілі договору;

b) практики, яку сторони встановили у своїх взаємовідносинах;

c) сумлінності і чесної ділової практики;

d) розумності.

Стаття 5.3. Співпраця між сторонами

Кожна сторона повинна співпрацювати з іншою стороною, якщо таку співпрацю можна розумно чекати у зв'язку з виконанням обов'язків цієї сторони.

Стаття 5.4. Обов'язок досягти певного результату. Обов'язок виявляти максимальні зусилля

1. Тією мірою, в якій зобов'язання сторін включають у себе обов'язок досягти певного результату, ця сторона повинна досягти цього результату.

2. Тією мірою, в якій зобов'язання сторін включають у себе обов'язок виявляти максимальні зусилля при виконанні яких-небудь дій, ця сторона зобов'язана уживати умови, які уживала б аналогічна їй розумна особа за таких самих обставин.

Стаття 5.5. Визначення змісту наявного обов'язку

При визначенні міри, в якій зобов'язання сторін включають у себе обов'язок виявляти максимальне зусилля при виконанні будь-яких дій або обов'язок досягти певного результату, до уваги повинні бути взяті, крім інших факторів:

a) спосіб, яким виражене зобов'язання в договорі;

b) договірна ціна та інші умови договору;

c) ступінь ризику, який звичайно є при досягненні певного результату;

d) здатність іншої сторони впливати на виконання зобов'язання.

Стаття 5.6. Визначення якості виконання

Якщо якість виконання не встановлена договором або не може бути визначена на засадах договору, сторона зобов'язана здійснити виконання, що має розумну якість і яке не нижче від середнього рівня, враховуючи конкретні зобов'язання.

Стаття 5.7. Визначення ціни

1. Якщо в договорі не встановлюється ціна або не передбачається порядок її визначення, вважається, що сторони, за відсутності якого-небудь свідчення про інше, мають на увазі посилання на ціну, яка на момент укладання договору звичайно стягувалася за таке виконання в порівняних обставинах у відповідній галузі підприємницької діяльності, або, якщо така ціна відсутня, то посилання на розумну ціну.

2. Якщо ціна повинна бути визначена однією стороною і таке визначення виявляється явно нерозумним, то, незважаючи на будь-яку умову договору про протилежне, ціна повинна бути замінена на розумну ціну.

3. Якщо ціна повинна бути встановлена третьою особою і ця особа не може або не бажає це робити, ціною договору повинна бути розумна ціна.

4. Якщо ціна повинна бути встановлена шляхом посилання на фактори, які не існують або припинили своє існування або не можуть бути встановлені, замість них повинні бути розглянуті фактори, які є найближчим еквівалентом.

Стаття 5.8. Договір на невизначений термін

Договір на невизначений термін може бути припинений будь-якою стороною шляхом повідомлення, яке зроблено завчасно в розумний термін.

Глава 6. Виконання

Розділ 1. Загальні положення про виконання

Стаття 6.1.1. Термін виконання

Сторони зобов'язані виконати своє зобов'язання:

a) якщо термін установлений у договорі або може бути визначений виходячи з договору, за цей термін;

b) якщо проміжок часу встановлений у договорі або може бути визначений виходячи з договору, у будь-який термін у межах цього проміжку часу, якщо тільки обставини не вказують на те, що інша сторона має право обрати термін виконання;

c) у будь-якому випадку, протягом розумного терміну після укладання договору.

Стаття 6.1.2. Одноразове виконання або виконання частинами

У випадках, що передбачені пунктами b) і c) статті 6.1.1, сторони повинні відразу повністю виконати свої зобов'язання, якщо виконання може бути здійснено таким чином і обставини не вказують на інше.

Стаття 6.1.3. Часткове виконання

1. Кредитор може відмовитись від пропозиції виконати зобов'язання частинами при настанні терміну, коли повинно бути здійснено виконання, незалежно від того, чи супроводжується така пропозиція запевненням стосовно частини виконання, яка залишилася, якщо тільки кредитор не має законного інтересу зробити таким чином.

2. Додаткові витрати, які завдані кредитору частковим виконанням, покладаються без шкоди для будь-яких інших засобів правового захисту на боржника.

Стаття 6.1.4. Порядок виконання

1. Тією мірою, в якій сторони можуть здійснювати виконання одночасно, вони зобов'язані здійснювати його одночасно, якщо зобов'язання не вказують на інше.

2. Тією мірою, в якій для виконання лише однією стороною потрібен проміжок часу, ця сторона зобов'язана здійснити своє виконання першій, якщо обставини не вказують на інше.

Стаття 6.1.5. Дострокове виконання

1. Кредитор може відмовитись від дострокового виконання, крім випадків, коли він не має законного інтересу робити таким чином.

2. Прийняття стороною дострокового виконання не впливає на термін виконання її обов'язків, якщо цей термін був установлений поза залежністю від виконання обов'язків іншою стороною.

3. Додаткові витрати, які завдані кредитору достроковим виконанням, покладаються на боржника без шкоди для будь-яких інших засобів правового захисту.

Стаття 6.1.6. Місце виконання

1. Якщо місце виконання не встановлене в договорі або не може бути визначене виходячи з договору, сторона повинна виконати:

a) грошове зобов'язання — в місці, де знаходиться комерційне підприємство кредитора;

b) будь-яке інше зобов'язання — в місці, де знаходиться її комерційне підприємство.

2. Сторона повинна нести тягар збільшення пов'язаних з виконанням видатків, які є результатом змін місця знаходження її комерційного підприємства, якщо зміна відбувається після укладання договору.

Стаття 6.1.7. Платіж чеком або іншим документом

1. Платіж може бути здійснений у будь-якій формі, яка використовується в ході звичайної ділової практики у місці платежу.

2. Однак кредитор, який або в силу попереднього пункту, або добровільно приймає чек, або інший платіжний ордер, або зобов'язання заплатити, припускається зробившим це тільки з умовою, що за ним не буде здійснений платіж.

Стаття 6.1.8. Платіж шляхом грошового переказу

1. Якщо тільки кредитор не вказав конкретний рахунок, платіж може бути здійснений шляхом грошового переказу в будь-який фінансовий заклад, відносно якого кредитор дав знати, що має там рахунок.

2. При платежі шляхом грошового переказу зобов'язання боржника вважається виконаним, коли відбувся переказ у фінансовий заклад кредитора.

Стаття 6.1.9. Валюта платежу

1. Якщо грошове зобов'язання виражено в іншій валюті, ніж валюта місця платежу, воно може бути виконане боржником у валюті місця платежу, крім випадків, коли:

a) ця валюта не є вільно конвертованою; або

b) сторони домовилися, що платіж повинен бути здійснений у валюті, в якій виражено грошове зобов'язання.

2. Якщо для боржника неможливо виконати грошове зобов'язання у валюті, в якій виражено грошове зобов'язання, кредитор може вимагати здійснення платежу в валюті місця платежу навіть у випадку, який передбачений в пункту 1 b).

3. Платіж у валюті місця платежу повинен бути здійснений відповідно до застосовного курсу обміну валюти, що превалює в цьому місці при настанні терміну платежу.

4. Однак, якщо боржник не здійснив платіж у строк, коли платіж повинен бути здійснений, кредитор може вимагати здійснити платіж відповідно із застосовним курсом обміну валюти, що превалює або в момент настання строку платежу, або в момент фактичного платежу.

Стаття 6.1.10. Невизначеність валюти

Якщо грошове зобов'язання не виражено в якій-небудь конкретній валюті, платіж повинен бути здійснений у валюті місця, де повинен бути здійснений платіж.

Стаття 6.1.11. Вартість виконання

Кожна сторона повинна нести втрати по виконанню своїх зобов'язань.

Стаття 6.1.12. Черговість розподілу платежів

1. Боржник, який має декілька грошових зобов'язань по відношенню до одного кредитора, може в момент здійснення платежу вказати борг, який він має намір погасити. Однак платіж погашає спочатку будь-які витрати, потім відсотки річних, які підлягають сплаті, і насамкінець основну суму боргу.

2. Якщо боржник не дає таких вказівок, кредитор протягом розумного строку після платежу може заявити боржникові про зобов'язання, до якого він відносить платежі, за умовою, що строк за зобов'язання вже настав і воно безперечне.

3. За відсутності черговості платежів, яка передбачена в пунктах 1 і 2, платіж стосується того зобов'язання, яке задовольняє одному з наступних критеріїв у вказаному порядку:

a) зобов'язання, строк виконання якого настав або настане першим;

b) зобов'язання, по якому кредитор має найменш забезпечене виконання;

c) зобов'язання, яке найбільш обтяжливе для кредитора;

d) зобов'язання, яке виникло першим.

Якщо жоден з цих критеріїв не використовується, платіж розподіляється пропорційно всім зобов'язанням.

Стаття 6.1.12. Застосовується з урахуванням необхідної адаптації до певної черговості негрошових зобов'язань.

Стаття 6.1.13. Черговість виконання негрошових зобов'язань

Стаття 6.1.14. Звернення за державним дозволом

Якщо законодавство якої-небудь держави потребує державного дозволу, який впливає на дійсність договору або його виконання, і якщо ані це законодавство, ані обставини не вказують на інше, то:

a) якщо тільки одна сторона має своє комерційне підприємство в цій державі, ця сторона повинна вжити всіх заходів, необхідних для отримання дозволу;

b) у будь-якому разі сторона, чиє виконання потребує дозволу, повинна вжити необхідних заходів.

Стаття 6.1.15. Процедура звернення за дозволом

1. Сторона, яка повинна ужити заходи, необхідні для отримання дозволу, повинна це зробити без невиправданої затримки і повинна нести всі пов'язані з цим витрати.

2. Ця сторона повинна у відповідному випадку повідомити іншу сторону про видачу або відмову у видачі дозволу без невиправданої затримки.

Стаття 6.1.16. Невидача і відсутність відмови у видачі дозволу

1. Якщо, незважаючи на те, що відповідною стороною ужиті всі необхідні заходи, дозволу не було отримано і одночасно не було відмовлено в його видачі протягом узгодженого строку, або якщо такий строк не був узгоджений, то протягом розумного строку після укладання договору будь-яка сторона має право припинити чинність договору.

2. Якщо дозвіл зачіпає тільки деякі умови договору, пункт 1 не використовується, якщо з урахуванням обставин представляється розумним залишити в силі залишену частину договору, навіть якщо було відмовлено у дозволі.

Стаття 6.1.17. Відмова у видачі дозволу

1. Відмова у видачі дозволу, що зачіпляє чинність договору, робить цей договір неістотним. Якщо відмова зачіпляє чинність тільки деяких умов, то тільки ці умови стають недійсними, якщо з урахуванням обставин представляється розумним залишити в силі іншу частину договору.

2. Якщо відмова у видачі дозволу робить виконання договору неможливим повністю або частково, то підлягає застосуванню норми про невиконання.

Розділ 2. Труднощі

Стаття 6.2.1. Виконання договірних зобов'язань

Якщо виконання договору стає більш обтяжливим для однієї зі сторін, ця сторона тим не менше зобов'язана виконати свої зобов'язання із виконанням подальших положень про труднощі.

Стаття 6.2.2. Визначення труднощів

Труднощами вважається випадок, коли виникають події, суттєвим чином змінюючи рівновагу договірних зобов'язань в силу або зростання для сторони вартості виконання, або зменшення цінності отриманого стороною виконання, і, крім того,

a) події виникають або стають відомі потерпілій стороні після укладання договору;

b) події не могли бути розумно враховані потерпілою стороною при укладанні договору;

c) події знаходяться поза контролем потерпілої сторони;

d) ризик виникнення цих подій не був прийнятий на себе потерпілою стороною.

Стаття 6.2.3. Наслідки труднощів

1. У випадку труднощів потерпіла сторона має право звернутися з проханням переглянути договірні зобов'язання. Прохання повинно бути зроблено без невиправданої затримки і повинно містити обґрунтування.

2. Прохання про перегляд не дає само по собі потерпілій стороні права призупинити виконання.

3. При недосягненні згоди в розумний строк будь-яка сторона має право звернутися до суду.

4. Якщо суд встановить наявність труднощів, він може, якщо вважатиме це розумним:

a) припинити договір з визначеної дати і на визначених умовах; або

b) змінити договір з метою відновлення рівноваги.

Глава 7. Невиконання

Розділ 1. Загальні положення

Стаття 7.1.1. Визначення невиконання

Невиконанням вважається невиконання стороною будь-якого зі своїх зобов'язань за договором, включаючи неналежне виконання і прострочення виконання.

Стаття 7.1.2. Втручання іншої сторони

Сторона не може покладатися на невиконання, яке допущено іншою стороною, в тій мірі, в якій таке невиконання було спричинено дією або упущенням першої сторони або іншою подією, по відношенню до якою перша сторона несе ризик.

Стаття 7.1.3. Припинення виконання

1. Якщо сторони повинні виконати свої зобов'язання одночасно, будь-яка з них може припинити виконання до тих пір, доки інша сторона не запропонує своє виконання.

2. Якщо сторони повинні виконати свої зобов'язання послідовно, сторона, яка повинна виконати пізніше, може припинити своє виконання до тих пір, доки інша сторона не зробить виконання.

Стаття 7.1.4. Виправлення

1. Сторона, яка не виконала, може за свій рахунок виправити будь-яке невиконання за умови, що:

a) вона без невиправданої затримки повідомить про запропонований засіб і час виправлення;

b) виправлення відповідає обставинам;

c) потерпіла сторона не має законного інтересу відмовитись від виправлення;

а також

d) виправлення здійснюється негайно.

2. Право на виправлення не виключається повідомленням про припинення договору.

3. При отриманні належного повідомлення про виправлення потерпіла сторона не може здійснити свої права, які не сумісні з виконанням зобов'язань сторони, яка не виконала, до закінчення терміну на виправлення.

4. Потерпіла сторона може припинити виконання своїх зобов'язань під час очікування виправлення.

5. Незважаючи на виправлення, потерпіла сторона зберігає право вимагати повернення збитків за прострочення, а також повернення збитків, які були завдані або яких не запобігли в результаті виправлення.

Стаття 7.1.5. Додатковий строк для виконання

1. У випадку, коли має місце невиконання, потерпіла сторона може шляхом повідомлення іншій стороні надати додатковий строк для виконання.

2. Протягом додаткового строку потерпіла сторона може припинити виконання своїх взаємних зобов'язань і вимагати повернення збитків, однак вона не може ужити жодного іншого засобу правового захисту. Якщо вона отримає повідомлення від іншої сторони про те, що остання не надасть виконання в цей строк, або, якщо по закінченню цього строку належне виконання не мало місця, потерпіла сторона

може ужити будь-який засіб правового захисту, який надається їй відповідно до цієї Глави.

3. Якщо при простроченні виконання, яке не має суттєвого значення, потерпіла сторона повідомила про надання додаткового строку розумної тривалості, вона може припинити договір після закінчення цього строку. Якщо наданий додатковий строк не має розумної тривалості, то він продовжується до розумної тривалості. Потерпіла сторона може вказати в своєму повідомленні, що договір буде автоматично припинений, якщо інша сторона не здійснить виконання протягом наданого проміжку часу.

4. Пункт 3 не застосовується, якщо невиконане зобов'язання становить незначну частину договірних зобов'язань сторони, яка їх не виконала.

Сторона 7.1.6. Виняткові застереження

Застереження, яке обмежує або виключає відповідність однієї сторони за невиконання або припускає, що одна сторона здійснила виконання, яке суттєво відрізняється від того, чого інша сторона розумно чекала, не може бути використана, якщо його використання призвело б до явної несправедливості, приймаючи до уваги мету договору.

Стаття 7.1.7. Непоборна сила (форс-мажор)

1. Сторона звільняється від відповідальності за невиконання, якщо вона доведе, що невиконання було спричинено перешкодою поза її контролем і що від неї не можна було розумно чекати прийняття цієї перешкоди до розрахунку при укладанні договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди або її наслідку.

2. Якщо перешкода має тимчасовий характер, звільнення від відповідальності набуває чинності на проміжок часу, який є розумним, беручи до уваги вплив перешкоди на виконання договору.

3. Сторона, що не виконала, повинна повідомити іншу сторону про виникнення перешкоди і її впливу на її здатність виконати зобов'язання. Якщо повідомлення не отримано іншою стороною протягом розумного строку після того, як сторона, що не виконала, дізналася або повинна була дізнатися про перешкоду, вона несе відповідальність за збитки, які стали результатом неотримання повідомлення.

4. Положення цієї статті не позбавляють сторону можливості використовувати право припинити договір або спинити виконання, або просити про сплату відсотків річних.

Розділ 2. Право на використання

Стаття 7.2.1. Виконання грошового зобов'язання

Якщо сторона, яка зобов'язана сплатити гроші, не робить цього, інша сторона може вимагати здійснити платіж.

Стаття 7.2.2. Виконання негрошового зобов'язання

Якщо сторона, зобов'язання якої полягає не в сплаті грошей, не виконає його, інша сторона може вимагати виконання, крім випадків, коли:

a) виконання неможливе юридично або фактично;

b) виконання або, у відповідних випадках — примусове виконання є нерозумно обтяжливим або коштовним;

c) сторона, яка має право на виконання, може розумно отримати виконання з іншого джерела;

d) виконання має виключно особистий характер; або

e) сторона, яка має право на виконання, не вимагає його в розумний термін після того, як вона дізналася або повинна була дізнатися про його виконання.

Стаття 7.2.3. Виправлення або заміна неналежного виконання

Право на виконання включає у відповідних випадках право вимагати виправлення, заміни або іншого усунення недоліків виконання. Положення статей 7.2.1 і 7.2.2 застосовуються відповідно.

Стаття 7.2.4. Судовий штраф

1. Якщо суд зобов'язує сторони здійснити виконання, він може також наказати їй сплатити штраф, якщо вона не виконає його рішення.

2. Штраф повинен бути сплачений потерпілій стороні, якщо тільки імперативні норми права країни, де знаходиться суд, не встановлюють іншого. Сплата штрафу потерпілій стороні не виключає яких-небудь вимог щодо збитків.

Стаття 7.2.5. Зміна засобів правового захисту

1. Потерпіла сторона, яка вимагає виконання негрошового зобов'язання і не отримала виконання у визначений строк, або в іншому випадку в розумний строк, може ужити будь-який інший засіб правового захисту.

2. Якщо рішення суду про виконання негрошового зобов'язання не може бути виконане примусово, потерпіла сторона може використовувати будь-який інший засіб правового захисту.

Розділ 3. Припинення

Стаття 7.3.1. Право на припинення договору

1. Сторона може припинити договір, якщо невиконання договірного зобов'язання іншою стороною є істотним.

2. При визначенні, чи є невиконання зобов'язання істотнім, до уваги повинно взяти, зокрема:

a) чи істотно невиконання позбавляє потерпілу сторону того, що вона мала право чекати відповідно до договору, крім випадків, коли інша сторона не передбачала і не могла розумно передбачити такий результат;

b) чи має принциповий характер з точки зору договору суворе дотримання невиконаного зобов'язання;

c) чи є невиконання навмисним або здійснено по грубій недбалості;

d) чи дає невиконання потерпілій стороні підставу вірити, що вона не може покладатися на майбутнє здійснення іншої сторони;

e) чи зазнає сторона, що не виконала, несумірних збитків в результаті підготовки або здійснення виконання, якщо договір буде припинений.

3. У випадку прострочення потерпіла сторона може також припинити договір, якщо інша сторона не виконає договір до закінчення наданого у відповідності зі статтею 7.1.5 строку.

Стаття 7.3.2. Повідомлення про припинення

1. Право сторони припинити договір здійснюється шляхом повідомлення іншій стороні.

2. Якщо виконання було запропоновано із запізненням або воно іншим чином не відповідає договору, потерпіла сторона втрачає своє право припинити договір, якщо тільки вона не надає повідомлення іншій стороні у розумний строк після того, як вона дізналася або повинна була дізнатися про запропоноване виконання або неналежне виконання.

Стаття 7.3.3. Передбачене невиконання

Якщо до настання строку виконання однією стороною стає очевидним, що буде мати місце істотне невиконання цією стороною, інша сторона може припинити договір.

Стаття 7.3.4. Відповідне засвідчення про належне виконання

Сторона, яка розумно вважає, що іншою стороною буде допущено істотне невиконання, може вимагати відповідного засвідчення про належне виконання і одночасно припинити своє виконання. Якщо таке засвідчення не буде надано в розумний строк, сторона, яка вимагала тако засвідчення, може припинити договір.

Стаття 7.3.5. Загальні наслідки припинення

1. Припинення договору звільнює обидві сторони від зобов'язань здійснювати й отримувати майбутнє виконання.

2. Припинення договору не позбавляє права вимагати відшкодування збитків за невиконання.

3. Припинення не зачіпляє яких-небудь положень договору про врегулювання суперечок або будь-яких інших умов договору, які повинні діяти навіть після його припинення.

Стаття 7.3.6. Повернення отриманого (реституція)

1. При припиненні договору кожна сторона може вимагати повернення всього, що вона поставила, за умови, що ця сторона одночасно повертає все, що вона отримала. Якщо повернення неможливе в натурі або це неприпустимо, відповідне відшкодування повинно бути здійснено у грошовій формі, коли це є розумним.

2. Однак, якщо виконання договору має тривалий характер і він є подільним, повернення отриманого можна вимагати тільки за час після того, як припинення набуло чинності.

Розділ 4. Збитки

Стаття 7.4.1. Право на відшкодування збитків

Будь-яке невиконання надає потерпілій стороні право на відшкодування збитків або виключно, або в сполученні з будь-якими іншими засобами правового захисту, крім випадків, коли відповідно з цими Принципами відповідальність за невиконання не наступає.

Стаття 7.4.2. Повна компенсація

1. Потерпіла сторона має право на повну компенсацію збитку, який виник в результаті невиконання. Такий збиток включає будь-які понесені стороною втрати і будь-яку вигоду, якої вона була позбавлена, з урахуванням будь-якої вигоди потерпілої сторони, яку вона отримала в результаті того, що вона запобігла витрат чи збитків.

2. Збиток, який відшкодовується, може бути нематеріальним і включати, наприклад, шкоду здоров'ю або моральні збитки.

Стаття 7.4.3. Достовірність збитків

1. Компенсації підлягають тільки збитки, включаючи майбутні збитки, які встановлені з розумним ступенем достовірності.

2. Компенсації може підлягати втрата сприятливої можливості, пропорційно ймовірності її виникнення.

3. Якщо розмір збитків не може бути визначений з розумним ступенем достовірності, визначення їхнього розміру здійснюється на розсуд суду.

Стаття 7.4.4. Передбаченість збитків

Сторона, що не виконала, відповідає тільки за збитки, які вона передбачала або могла розумно передбачити при укладанні договору як можливий наслідок її невиконання.

Стаття 7.4.5. Доказ збитків у разі замінюючої угоди

Якщо потерпіла сторона припинила договір і здійснила замінюючу угоду в розумний термін і розумним способом, вона може отримати різницю між договірною ціною і ціною замінюючої угоди, а також відшкодування будь-яких майбутніх збитків.

Стаття 7.4.6. Доказ збитків на основі поточної ціни

1. Якщо потерпіла сторона припинила договір і не здійснила замінюючої угоди, однак по відношенню до передбаченого договором виконання є в наявності поточна ціна, сторона може отримати різницю між договірною ціною і поточною ціною, яка існує на момент припинення договору, а також відшкодування будь-яких майбутніх збитків.

2. Поточною ціною є ціна, яка стягається звичайно за товари, що поставлені, або послуги, які були зроблені, у порівняльних обставинах у місці, де повинен бути виконаний договір, або якщо в цьому місці відсутня поточна ціна, то нею є поточна ціна в такому іншому місці, яке виявляється розумним для довідкової інформації.

Стаття 7.4.7. Збитки, які завдані частково потерпілою стороною

Якщо збитки завдані частково в результаті дії або недоліку потерпілої сторони або іншої події, по відношенню до якої вона несе ризик, розмір відшкодовуваних збитків повинен бути зменшений тією мірою, в якій ці фактори сприяли виникненню збитків з урахуванням поведінки кожної зі сторін.

Стаття 7.4.8. Зменшення збитків

1. Сторона, що не виконала, не відповідає за збитки, завдані потерпілій стороні, тією мірою, в якій збитки могли бути зменшені в результаті розумних кроків потерпілої сторони.

2. Потерпіла сторона має право на відшкодування будь-яких видатків, які розумно понесені нею при спробах зменшити збитки.

Стаття 7.4.9. Відсотки річних при неплатежі

1. Якщо сторона не сплачує грошової суми, коли настає строк платежу, потерпіла сторона має право на відсотки річних на цю суму з моменту настання строку платежу до моменту сплати, незалежно від того, чи звільнюється сторона від відповідальності за неплатіж.

2. Розмір відсотків річних повинен складати середню банківську ставку за короткостроковим кредитуванням першокласних позичальників, яка превалює по відношенню до валюти платежу в місці платежу, або якщо така ставка відсутня в цьому місці, то таку ж ставку в державі валюти платежу. За відсутності такої ставки у будь-якому з цих місць в якості ставки відсотка річних повинна застосовуватись відповідна ставка, яка встановлена законом держави валюти платежу.

3. Потерпіла сторона має право на відшкодування додаткових збитків, якщо неплатіж завдав їй більших збитків.

Стаття 7.4.10. Відсотки річних на суму збитків

Якщо не узгоджено іншого, відсотки річних на суму збитків, які виплачуються за невиконання негрошового зобов'язання, нараховуються з моменту, коли трапилося невиконання.

Стаття 7.4.11. Спосіб грошового стягнення

1. Збитки повинні бути сплачені одночасно в повній сумі. Однак вони можуть бути сплачені частинами, якщо характер збитків робить це припустимим.

2. Збитки, які сплачуються частинами, можуть бути індексовані.

Стаття 7.4.12. Валюта обчислення збитків

Збитки повинні бути обчислені або у валюті, в якій було виражено грошове зобов'язання, або у валюті, в якій були завдані збитки, залежно від того, що більш відповідає обставинам.

Стаття 7.4.13. Узгоджений платіж при невиконанні

1. Якщо договір передбачає, що сторона, яка не виконала, повинна сплатити встановлену суму потерпілій стороні за допущене порушення, потерпіла сторона має право отримати цю суму, незалежно від розміру збитків, які вона дійсно зазнала.

2. Однак незалежно від якої-небудь угоди про інше встановлена сума може бути знижена до розумних меж, якщо вона надто велика з урахуванням збитків, які виникли через невиконання, та з інших обставин.

Глава 2. Правова уніфікація міжнародної комерційної діяльності

Практика міжнародної торгівлі характеризується значним ступенем правової уніфікації, метою якої є скорочення юридичних перешкод у міжнародній торгівлі шляхом розробки і застосування міжнародно-правових документів, прийнятих на міждержавному рівні. Це стосується насамперед міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

Уніфікацією та гармонізацією міжнародного торгового права займаються такі міжнародні економічні організації як ЮНСІТРАЛ, УНІДРУА, ЮНКТАД, ЄЕК ООН.

2.1. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів

Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) розроблена Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, щоб уніфікувати умови міжнародних торговельних угод, які укладаються, і усунути істотні розбіжності в національних законодавствах. Ця Конвенція прийнята в 1980 р. на Конференції ООН з договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, що проходила у Відні і тому названа Віденською. У Конференції брало участь 48 країн. З 1 січня 1988 р. Конвенція набрала чинності.

Конвенція надає учасникам широкі можливості для формулювання умов угоди відповідно до їхніх інтересів і з урахуванням особливостей її змісту. У ній містяться уніфіковані правила, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів, що стосуються більшості країн з різними економічними і правовими системами і спрямовані на усунення правових бар'єрів у міжнародній торгівлі.

Конвенція має нормативний характер, однак сторони можуть у договорі відступити від будь-якого її положення чи змінити дію.

Особливостями Віденської конвенції є те, що вона:

— містить уніфіковані правила укладання і виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів;
— допомагає прискорити, полегшити й здешевити ведення переговорів, тому що відпадає необхідність у вивченні законодавства країни контрагента;
— створює передумови для однозначного трактування прав і обов'язків сторін;
— сприяє ліквідації нерівноправних дискримінаційних відносин у міжнародній торгівлі;
— визначає зобов'язання продавця і покупця за договором;
— регулює відносини між контрагентами щодо об'єктів договору при виникненні спорів між сторонами, що належать до країн, які не є учасниками Конвенції;
— встановлює перелік об'єктів договору купівлі-продажу, на які не поширюється її дія;
— визначає ознаки договору купівлі-продажу, до яких Конвенція не застосовується.

КОНВЕНЦІЯ ООН ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

(Витяги)

Частина І. Сфера застосування та загальні положення

Глава І. Сфера застосування

Стаття 1

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

a) коли ці держави є Договірними державами; або

b) 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 випливає 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 їхній 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:

a) 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;

b) з аукціону;

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

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

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

f) 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 укладання 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:

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

b) 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 додержання 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 пов'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 їхнього договору чи до його укладення звичаю, про який вони знали чи мали знати і який у міжнародній торгівлі широко відомий і постійно додержується сторонами в договорах такого роду й відповідній галузі торгівлі.

Стаття 10

Для цілей цієї Конвенції:

a) 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;

b) 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. Укладання договору

Стаття 14

1. Пропозиція про укладання 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:

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

b) 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 відмітні умови, які істотно не змінюють умов оферти, є акцептом, якщо оферент без невиправданої 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 відмітні 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 оферент без затримки повідомить про це адресата оферти 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 оферент без затримки не повідомить адресата оферти усно, що він вважає свою оферту такою, що втратила чинність, або не надішле повідомлення про це.

Стаття 22

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

Стаття 23

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

Стаття 24

Для цілей частини II цієї Конвенції оферта, 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 посилатися 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, 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, у якому міститься положення, яке потребує, 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 посилатися 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;

b) 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;

c) в інших випадках — у наданні товару в розпорядження покупця в місці, де на момент укладення договору розміщувалось 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:

a) якщо договір установлює чи дає можливість визначити дату поставки — на цю дату;

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

c) 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 від зазначеного строку, він може до закінчення цього строку усунути будь-яку невідповідність у документах за умови, що здійснення ним цього права не завдає покупцеві 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:

a) не придатний для тих цілей, для яких такий товар звичайно використовується;

b) не придатний для будь-якої конкретної мети, про яку продавця 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;

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

d) 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 a–d 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 змінене 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 продавцеві 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 повідомляє продавцеві 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 покупцеві.

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 статею 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:

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

b) 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:

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

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

Стаття 43

1. Покупець втрачає право посилатися на положення статті 41 або 42, якщо він не повідомляє продавцеві 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 посилатися 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 в 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:

a) здійснити права, передбачені у статтях 46–52;

b) 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 продавцеві 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 договорові 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 установленого 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

b) 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:

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

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

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

2) 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

3) 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 уже 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 договорові 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, в разі відсутності якої-небудь вказівки про інше, мали на увазі посилання на вартість, яка в момент укладення договору звичайно стягувалася за такі товари, що продавалися за таких самих обставин у відповідній галузі торгівлі.

Стаття 56

Якщо вартість установлена залежно від маси товару, то в разі сумніву вона визначається за масою нетто.

Стаття 57

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

a) в місці розміщення комерційного підприємства продавця; або

b) якщо платіж має бути зроблений при передачі товару чи документів, — в місці їх передачі.

2. Збільшення витрат на здійснення платежу, спричинене 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 покупцеві інакше як проти виплати вартості.

3. Покупець не зобов'язаний сплачувати вартості 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:

a) у здійсненні ним усіх дій, яких можна було б розумно очікувати від нього для того, щоб дозволити продавцю здійснити поставку; і

b) у прийнятті товару.

Розділ 3. Засоби правового захисту в разі порушення договору покупцем

Стаття 61

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

a) здійснити права, передбачені статтями 62–65;

b) 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 установленого 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:

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

b) 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:

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

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

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

2) 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 за певних обставин 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 покупцеві, 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 в покупця засоби правового захисту у 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:

a) серйозного недоліку в її спроможності здійснити виконання чи її кредитоспроможності; або

b) 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 іншій стороні й повинна продовжувати здійснювати 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 їхній 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:

a) вона звільняється від відповідальності на підставі попереднього пункту; і

b) залучена нею особа також була б звільнена від відповідальності, якби положення зазначеного пункту були застосовані до цієї особи.

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

4. Сторона, яка не виконує свого зобов'язання, повинна повідомити іншій стороні 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 невиконуючій 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 відшкодувати збитки на підставі цієї Конвенції.

Стаття 80

Сторона не може посилатися на невиконання зобов'язання іншою стороною тією мірою, якою це невиконання спричинене 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 самому стані, в якому він його одержав.

2. Попередній пункт не застосовується:

a) якщо неможливість повернути товар чи повернути товар у тому самому стані, в якому він був одержаний покупцем, не спричинена його дією чи недоліком;

b) якщо товар або частина товару стали непридатними чи зіпсувалися внаслідок огляду, передбаченого у статті 38; або

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

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:

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

b) якщо для нього неможливо повернути товар повністю чи частково або повернути товар повністю чи частково в тому самому 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. Це 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 спричинює 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.

2.2. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів

Конвенція розроблена ЮНСІТРАЛ у 1974 р. і встановлює уніфіковані норми щодо строків, у які має розпочинатися розгляд спорів, що виникли на основі контрактів, а також строки позовної давності.

КОНВЕНЦІЯ ПРО ПОЗОВНУ ДАВНІСТЬ У МІЖНАРОДНІЙ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

(Витяги)

Частина 1. Основні положення
Сфера застосування

Стаття 1

1. Ця Конвенція визначає умови, за яких вимоги покупця та продавця один до одного, що випливають з договору міжнародної купівлі-продажу товарів або пов'язані з його порушенням, припиненням або недійсністю, не можуть бути задоволені внаслідок закінчення певного періоду часу. Такий період часу надалі іменується «строком позовної давності».

2. Предметом регулювання цієї Конвенції не є строки, протягом яких одна із сторін може набути або здійснити своє право на вимогу лише за умови, що вона буде зобов'язана направити повідомлення іншій стороні або вчинить будь-які дії, відмінні від порушення проведення розгляду спору.

3. У розумінні цієї Конвенції:

а) «покупець» і «продавець» або «сторона» — це особи, які купують, продають або погоджуються купити чи продати товари, а також особи, до яких перейшли права або обов'язки, що випливають з договору купівлі-продажу;

б) «кредитор» — це сторона, що ставить вимогу незалежно від того, чи є вона грошовою;

в) «боржник» — це сторона, до якої кредитор ставить вимогу;

г) «порушення договору» — це невиконання або неналежне виконання договору;

д) «розгляд спору» це судовий, арбітражний та адміністративний розгляд;

е) «особа» означає також будь-яку корпорацію, компанію, товариство, асоціацію або іншу організацію, які можуть виступати як позивач або відповідач, незалежно від того, чи є вони приватними або державними:

є) «письмова форма» означає також повідомлення по телеграфу та телетайпу;

ж) «рік» означає рік, що обчислюється за григоріанським календарем.

Стаття 2

Для цілей цієї Конвенції:

а) договір купівлі-продажу товарів вважається міжнародним, якщо на момент укладення договору комерційні підприємства покупця та продавця перебувають у різних державах;

б) та обставина, що комерційні підприємства сторін перебувають у різних державах, не береться до уваги, якщо це не випливає ні з договору, ні з ділових відносин, які мали місце до або в момент укладення договору або обміну інформацією між сторонами;

в) якщо сторона в договорі купівлі-продажу має комерційні підприємства більше ніж в одній державі, комерційним підприємством вважатиметься те, яке, враховуючи

обставини, відомих сторонам або передбачувані ними на момент укладення договору, мають найбільш тісний зв'язок з договором та його виконанням;

г) якщо сторона не має комерційного підприємства, то береться до уваги її постійне місце перебування;

д) не береться до уваги ні національна ознака сторін, ні їх громадянський або торговельний статус, ні громадянський або торговельний характер договору.

Стаття 3

1. Ця Конвенція застосовується лише в тих випадках, коли комерційні підприємства сторін договору міжнародної купівлі-продажу товарів у момент його укладення перебувають у Договірних державах.

2. Оскільки ця Конвенція не передбачає інше, вона застосовується незалежно від права, яке могло б підлягати застосуванню на підставі норм міжнародного приватного права.

3. Ця Конвенція не застосовується в тих випадках, коли сторони договору купівлі-продажу в ясній формі виключили її застосування.

Стаття 4

Ця Конвенція не застосовується до продажу:

а) товарів, що купуються для особистого, родинного або домашнього користування;

б) з аукціону;

в) у порядку виконавчої дії або іншим чином на підставі закону;

г) фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів і грошей;

д) суден водного та повітряного транспорту;

е) електроенергії.

Стаття 5

Ця Конвенція не застосовується до вимог, які ґрунтуються на:

а) заподіянні смерті або пошкоджені здоров'я особи;

б) ядерній шкоді, завданій проданими товарами;

в) заставі, іпотеці або іншому забезпеченні речового характеру;

г) рішенні або постанові, ухвалених в результаті розгляду спору;

д) документі, згідно з яким можливе примусове виконання відповідно до законів того місця, звідки запрошується таке виконання;

е) чеку, переказному або простому векселі.

Стаття 6

1. Ця Конвенція не застосовується до договорів, у яких зобов'язання продавця полягають в основному у виконанні роботи або наданні інших послуг.

2. Договори на поставку товарів, що підлягають виготовленню або виробництву, вживаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, яка замовляє товари, не зобов'язується поставити істотну частину матеріалів, необхідних для виготовлення або виробництва таких товарів.

Стаття 7

Під час тлумачення та застосування положень цієї Конвенції належить враховувати її міжнародний характер та необхідність сприяти досягненню однаковості.

Строк позовної давності та початок його перебігу

Стаття 8

Строк позовної давності встановлюється у чотири роки.

Стаття 9

1. Перебіг строку позовної давності починається від дня виникнення права на позов, за винятком випадків, передбачених статтями 10, 11 та 12.

2. Початок перебігу строку позовної давності не відкладається через те що:

а) одна сторона може бути зобов'язана направити іншій стороні повідомлення, згадане в пункті 2 статті 1 або

б) в арбітражній угоді міститься умова, згідно з якою до ухвалення арбітражного рішення не виникає ніякого права на вимогу.

Стаття 10

1. Вважається, що право на позов, що випливає з порушення договору, виникає в той день, коли мало місце таке порушення.

2. Право на позов, що випливає з дефекту або іншої невідповідності товару умовам договору, виникає від дня фактичної передачі товару покупцеві або його відмови прийняти товар.

3. Право на позов, що ґрунтується на обмані, вчиненому до, під час укладення виникає від дня, коли обман був або міг бути розумно розкритий.

Стаття 11

Якщо продавець дав щодо товару пряму гарантію, строк дії якої обмежений певним періодом часу або в іншій спосіб, перебіг позовної давності по вимогам, що випливають з такої гарантії, починається від дня, коли покупець сповіщає продавця про факт, який став підставою для такої вимоги, але не пізніше закінчення строку дії гарантії.

Стаття 12

1. Якщо за наявності обставин, передбачених правом, застосовуваним до договору, одна із сторін може заявити про припинення договору до настання строку його виконання і заявляє про це, перебіг строку давності, що ґрунтується на цій обставині, починається від дня подання заяви іншій стороні. Якщо про припинення договору не заявлено до настання строку його виконання, перебіг позовної давності починається від дня настання строку виконання договору.

2. Строк позовної давності, що випливає з порушення однією договірною стороною умови про поставку або оплату товару частинами, починається стосовно кожної окремої частини від дня, коли відбулося це порушення. Якщо, згідно із застосовуваним до договору правом, одна із сторін може заявити про припинення договору внаслідок такого порушення і заявляє про це, перебіг позовної давності щодо всіх відповідних частин починається від дня подання заяви іншій стороні.

Стаття 13

Перебіг строку позовної давності припиняється, коли кредитор учиняє дію, яка, згідно з правом, розглядається як порушення судового розгляду проти боржника або як пред'явлення вимоги в ході розпочатого раніше судового розгляду проти боржника з метою одержання задоволення або визнання цієї вимоги.

Стаття 14

1. Якщо за згодою сторін спір між ними підлягає розв'язанню в арбітражі, перебіг строку давності позову припиняється, коли будь-яка із сторін порушує арбітражний розгляд згідно з порядком, передбачуваним арбітражною угодою або правом, що застосовується до такого розгляду.

2. Якщо в арбітражній угоді або у застосованому праві відсутні відповідні положення, арбітражний розгляд вважається розпочатим у той день, коли заява про

передання спору до арбітражу доставлена до місця постійного проживання або до місця перебування комерційного підприємства іншої сторони, або, за відсутністю таких, до останнього відомого місця її постійного проживання чи перебування її комерційного підприємства.

Стаття 15

Під час розгляду спору в порядку іншому, ніж передбачено у статтях 13 та 14, під час розгляду, розпочатого у зв'язку:

а) зі смертю або обмеження права або дієздатністю боржника;

б) з банкрутством або заявою про неспроможність боржника, що стосується всього його майна;

в) з розпуском або ліквідацією корпорації, кампанії, товариства, асоціації або іншої організації, яка є боржником.

Перебіг строку позовної давності припиняється, коли кредитор з метою одержання задоволення або визнання своєї вимоги, ставить її в ході вказаного розгляду, за умови додержання умови норм права, які регулюють такий порядок розгляду спору.

Стаття 16

Для цілей статей 13, 14 та 15 вважається, що зустрічну вимогу поставлено в той самий день, що й вимогу, проти якої вона ставиться, за умови, що обидві вимоги випливають з одного або декількох взаємозв'язаних договорів.

Стаття 17

1. Якщо вимогу поставлено в межах строку позовної давності відповідно до статей 13, 14, 15 та 16, але розгляд спору закінчився без винесення рішення по суті вимоги, перебіг строку позовної давності не буде вважатися припиненим.

2. Якщо на момент такого закінчення розгляду спору строк позовної давності минув або минає менше ніж через рік, кредитор має право поставити вимогу протягом одного року, рахуючи від дня закінчення розгляду спору.

Стаття 18

1. Якщо провадження по розгляду спору щодо одного боржника, перебіг строку давності позову, передбаченого цією Конвенцією, припиняється щодо будь-якої іншої сторони, яка несе солідарну відповідальність з боржником, за умови, що кредитор у межах зазначеного строку в письмовій формі повідомить цій стороні про порушення провадження по цьому спору.

2. Якщо провадження та розгляд спору порушено проти покупця субпокупцем, перебіг строку позовної давності, передбаченого у цій Конвенції, припиняється щодо вимог покупця до продавця, якщо покупець у межах вказаного строку в письмовій формі сповіщає продавцеві про порушення розгляду.

3. Після закінчення указаного в пунктах 1 і 2 статті розгляду спору перебіг строку позовної давності спору за вимогою кредитора щодо сторони, яка несе солідарну відповідальність, або за вимогою покупця щодо продавця не буде вважатися припиненим на підставі пунктів 1 і 2 цієї статті, проте кредитор або покупець матиме право поставити вимогу протягом одного року від дня закінчення розгляду, якщо на цей час строк позовної давності минув або минає менше ніж через рік.

Стаття 19

Якщо кредитор до закінчення строку позовної давності вчинить у державі, де боржник має своє комерційне підприємство, будь-яку дію, не передбачену статтями 13, 14, 15 і 16, але яка, відповідно до права цієї держави, спричиняється до поновлен-

ня строку позовної давності, то розпочинається новий чотирирічний строк позовної давності, який обчислюється від дня, передбаченого правом такої держави.

Стаття 20

1. Якщо боржник до закінчення строку позовної давності у письмовій формі визнає своє зобов'язання перед кредитором, то від дня такого визнання розпочинається новий чотирирічний строк давності позову.

2. Сплата відсотків або часткове виконання зобов'язання боржником тягне за собою ті ж самі наслідки, що й визнання зобов'язання згідно з пунктом 1 цієї статті, за умови, що така сплата або таке виконання дає розумні підстави вважати, що боржник визнає це зобов'язання.

Стаття 21

Якщо перебіг строку позовної давності не може бути припинений кредитором через незалежні від нього обставини і яких він не може уникнути або подолати, то строк позовної давності не буде вважатися тим, що минув, до закінчення одного року від дня припинення дії відповідної обставини.

Зміна строку позовної давності

Стаття 22

1. Строк позовної давності та порядок його застосування не можуть бути змінені шляхом заяви або угоди між сторонами за винятком випадків передбачених пунктом 2 цієї статті.

2. Боржник може в будь-який час протягом строку позовної давності продовжити цей строк шляхом письмової заяви на адресу кредитора. Ця заява може бути поновлена.

3. Положення цієї статті не торкаються дійсності умови, яка міститься в договорі купівлі-продажу і передбачає, що арбітражний процес має бути розпочатий у межах строку, коротшого, ніж строк позовної давності, встановлений цією Конвенцією, оскільки така умова юридично дійсна згідно з правом, застосовуваним до договору купівлі-продажу.

Загальне обмеження строку позовної давності

Стаття 23

Незалежно від положень цієї Конвенції строк позовної давності в будь-якому випадку минає не пізніше, ніж через 10 років від дня, коли цей строк розпочався згідно зі статтями 9, 10, 11 і 12 цієї Конвенції.

Наслідки закінчення строку позовної давності

Стаття 24

Закінчення строку позовної давності береться до уваги під час розгляду спору лише на підставі заяв сторін, що беруть участь у процесі.

Стаття 25

1. За наявності заяви, передбаченої у статті 24, право на вимогу не підлягає визнанню та примусовому здійсненню під час розгляду спору, розпочатого після закінчення строку позовної давності, за винятком випадків, указаних в пункті 2 цієї статті.

2. Незважаючи на закінчення строку позовної давності, сторона може заявити про свою вимогу в порядку заперечення або для заліку проти будь-якої вимоги, що її ставить інша сторона, за умови, що для заліку це може бути зроблено лише тоді, коли:

а) обидві вимоги випливають з того ж самого або кількох взаємозв'язаних договорів, або

б) вимоги могли бути поставлені до заліку в будь-який час до закінчення строку позову.

Стаття 26

Якщо боржник виконує зобов'язання після закінчення строку позовної давності, він не має права на цій підставі вимагати повернення виконаного, хоча б він і не знав у момент виконання ним свого зобов'язання, що строк позовної давності минув.

Стаття 27

Із закінченням строку позовної давності по головному боргу вважається строк давності закінченим і за вимогою про виплату відсотків по цьому боргу.

Обчислення строку позовної давності

Стаття 28

1. Строк позовної давності минає в кінці того дня, який відповідає календарній даті початку його обчислення. Якщо закінчення строку позовної давності випадає на такий місяць, в якому немає відповідної календарної дати, то строк минає в кінці останнього дня цього місяця.

2. Строк позовної давності обчислюється відповідно до дати того місця, де порушується провадження розгляду спору.

Стаття 29

Якщо останній день строку позовної давності випадає на офіційне свято або на інший неробочий день, через що належні процесуальні дії не можуть розпочатися в тому місці, де кредитор порушує провадження розгляду спору або ставить свою вимогу згідно з статтями 13, 14 і 15, строк позовної давності триватиме до кінця першого дня, який іде за цим офіційним святом або неробочим днем і в який розгляд може бути розпочатий або може ставитись така вимога.

Екстериторіальний ефект

Стаття 30

Дії та обставини, зазначені в статтях 13–19 включно, які мали місце в одній з Договірних держав, будуть у цілях цієї Конвенції визнані іншою Договірною державою, якщо кредитор вжив усіх розумних заходів для того, щоб боржника в найкоротший термін було оповіщено про відповідні дії або обставини.

Частина II. Забезпечення застосування

Стаття 31

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

2. Ці заяви доводяться до відома Генерального секретаря Організації Об'єднаних Націй, і в них мають бути чітко вказані територіальні одиниці, до яких застосовується Конвенція.

3. Якщо Договірна держава, зазначена в пункті 1 цієї статті, не зробить заяви на момент підписання, ратифікації або приєднання, Конвенція буде діяти в усіх територіальних одиницях цієї держави.

Стаття 32

У випадках, коли ця Конвенція містить посилання на право Держави, в якій застосовуються різні правові системи, таке посилання припускає відповідну правову систему.

Стаття 33

Кожна Договірна держава застосовує положення цієї Конвенції до договорів, які укладені в день, коли вона набула чинності щодо цієї держави або пізніше.

Частина III. Заяви та застереження

Стаття 34

Дві або більше Договірні держави можуть в будь-який час заявити про те, що договори купівлі-продажу між продавцем, який має комерційне підприємство в одній з цих держав, і покупцем, який має комерційне підприємство в іншій з цих держав, не регулюватимуться цією Конвенцією, оскільки ці Держави застосовують з питань, які є предметом регулювання цієї Конвенції, аналогічні або подібні правові норми.

Стаття 35

Договірна держава в момент здачі на зберігання документа про ратифікацію або приєднання може заявити про те, що вона не застосовуватиме положення цієї Конвенції до позовів про визнання недійсності договору.

Стаття 36

Будь-яка держава на момент здачі на зберігання документа про ратифікацію або приєднання може заявити про те, що вона не зобов'язується застосовувати положення статті 24 цієї Конвенції.

Стаття 37

Ця Конвенція не торкається дій конвенцій, що укладені або можуть бути укладені та містять положення з питань, що є предметом регулювання цієї Конвенції, за умови, що продавець і покупець мають свої підприємства в державах-учасницях однієї з таких конвенцій.

Стаття 38

1. Договірна держава, яка є учасницею будь-якої існуючої конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів, може в момент здачі на зберігання документа про те, що вона застосовуватиме цю Конвенцію лише до тих договорів, які підпадають під визначення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, що міститься в такій існуючій конвенції.

2. Така заява втрачає силу в перший день місяця, що настає після закінчення дванадцятимісячного періоду від набуття чинності нової Конвенції про міжнародну купівлю-продаж товарів, яка буде укладена під егідою Організації Об'єднаних Націй.

Стаття 39

Не допускаються інші застереження, крім тих, які зроблені згідно зі статтями 34, 35, 36 та 38.

Стаття 40

1. Заяви, зроблені відповідно до цієї Конвенції, направляються Генеральному секретареві Організації Об'єднаних Націй і набувають чинності водночас з набуттям чинності цією Конвенцією відносно відповідної Держави. Винятком є заяви, зроблені пізніше, які набувають чинності з першого дня наступного місяця, що йде після закінчення шестимісячного періоду від дати, коли вони були одержані Генеральним секретарем Організації Об'єднаних Націй.

2. Будь-яка держава, яка зробила заяву згідно з цією Конвенцією, може відмовитись від неї в будь-який час шляхом оповіщення Генерального секретаря Організації Об'єднаних Націй. Така відмова набуває чинності з першого дня наступного місяця після закінчення шестимісячного періоду від дати одержання повідомлення Генеральним секретарем Організації Об'єднаних Націй. Коли заява зроблена згідно зі статтею 34 цієї Конвенції, така відмова від дня, коли вона набуває чинності, спричинення дії взаємної заяви, яка зроблена іншою державою, згідно з цією самою статею.

2.3. Загальні умови продажів

Міжнародним торговельним центром ЮНКТАД/СОТ розроблені Загальні умови продажів, які наводяться нижче.

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ПРОДАЖІВ

1. Обов'язковість умов

Якщо не обумовлене інше, дані умови продажу є обов'язковими і не потребують підтвердження. Будь-які поправки до цих умов повинні бути зроблені письмово ПОСТАЧАЛЬНИКОМ (далі іменований ПОСТАЧАЛЬНИК) і застосовуються тільки до передбачуваної операції.

2. Постачання

Терміни постачань приблизні і можуть змінюватися внаслідок страйків, поломки устаткування, нещасних випадків, локаутів, перерв у роботі або діловій активності, війни, форс-мажорних випадків та інших не залежних від ПОСТАЧАЛЬНИКА причин. ПОСТАЧАЛЬНИК також не несе відповідальності по будь-якій затримці або оплаті витрат або штрафах, спричинених будь-якою такою затримкою.

3. Ціни

Якщо немає письмової домовленості про інше, всі ціни розуміються як «франко-завод» (відповідно до останнього видання довідника «Інкотермс»).

У випадку якщо в період між підтвердженням замовлення і постачанням товарів мали місце коливання у вартості сировини і робочої сили, ПОСТАЧАЛЬНИК має право відповідно змінити ціни.

4. Відвантаження

Усі ризики по товарах переходять до Покупця як тільки товари покинули територію ПОСТАЧАЛЬНИКА, або як тільки ПОСТАЧАЛЬНИК яким-небудь іншим чином передав товари в розпорядження Покупця відповідно до письмової Угоди.

Якщо Покупець не дав ніяких певних розпоряджень щодо відвантаження, ПОСТАЧАЛЬНИК здійснює відвантаження в такий спосіб, який він визнає потрібним. Проте ПОСТАЧАЛЬНИК не дає гарантій, що буде вибраний найдешевший спосіб перевезення.

5. Страхування

Згідно з письмовою Угодою ПОСТАЧАЛЬНИК може забезпечити для покупця страховку; у такому разі ПОСТАЧАЛЬНИК не несе відповідальності за вибір страхової компанії або невідповідність умов страхування можливим позовам, які випливають з постачання.

6. Скарги

У разі скарг на неналежну якість товарів або їх недопостачання чи недовідвантаження ПОСТАЧАЛЬНИКОВІ негайно після отримання таких товарів відправляється письмове повідомлення. ПОСТАЧАЛЬНИК не несе відповідальності за втрату або збиток, що мав місце внаслідок невиконання Покупцем цього пункту.

У разі виправданої гарантійної вимоги ПОСТАЧАЛЬНИК може на власний вибір замінити товари або провести їхній ремонт, або видати кредитне зобов'язання на сплачену чи перераховану суму за умови, що товари безкоштовно повернені ПОСТАЧАЛЬНИКОВІ на склад.

7. Відповідальність за продукт

ПОСТАЧАЛЬНИК несе відповідальність тільки за особистий збиток, якщо може бути доведено, що такий збиток мав місце з провини або недогляду ПОСТАЧАЛЬНИКА чи інших осіб, за який ПОСТАЧАЛЬНИК несе відповідальність.

ПОСТАЧАЛЬНИК не несе відповідальності за збиток, заподіяний рухомому або нерухомому майну, який виник після того, як товари перейшли в розпорядження Покупця. Крім того, ПОСТАЧАЛЬНИК несе відповідальність за збиток, заподіяний рухомому і нерухомому майну лише на тих самих умовах, що застосовуються до особистого збитку.

У останньому випадку відповідальність ПОСТАЧАЛЬНИКА обмежена, і компенсація ні за яких обставин не повинна перевищувати USD XXXXXX.

Покупець погоджується захищати ПОСТАЧАЛЬНИКА від усіх позовів і відшкодовувати йому всі витрати і витрати, які можуть виникнути внаслідок особистого збитку або збитку майну клієнтів Покупця чи третіх осіб, який мав місце внаслідок дефектних товарів, якщо не доведено, що такий особистий збиток або збиток майну мав місце виключно внаслідок незадовільного дизайну або неякісного виробництва товарів.

Проте ПОСТАЧАЛЬНИК ні за яких обставин не несе відповідальності за будь-який випливаючий або не випливаючий з цього матеріальний збиток, втрату доходу або винагороди чи будь-яку іншу непряму втрату.

8. Гарантійні зобов'язання

Якщо не обумовлене інше, товари ПОСТАЧАЛЬНИКА мають гарантію протягом 12 місяців проти будь-яких дефектів матеріалу або роботи; у разі їх виявлення ПОСТАЧАЛЬНИК повинен бути негайно повідомлений письмово. Ця гарантія, по вибору ПОСТАЧАЛЬНИКА, може покривати ремонт, обмін або виплату компенсації щодо згаданих товарів.

Ця гарантія не поширюється на товари, якщо їхній незадовільний стан зумовлений поганим поводженням або робилися спроби їх ремонту, або до них внесені зміни без письмової на те згоди ПРСТАЧАЛЬНИКА.

Ця гарантія також не поширюється на товари, якщо вони використовуються в інших цілях, ніж ті, для яких вони сконструйовані і призначені, або вони встановлені і експлуатуються, порушуючи рекомендації ПОСТАЧАЛЬНИКА.

9. Умови платежу

Усі товари продаються на умовах платежу, вказаного в інвойсах ПОСТАЧАЛЬНИКА. Будь-яка затримка платежу дає ПОСТАЧАЛЬНИКОВІ право затримати відвантаження товару або анулювати невиконані замовлення. Із затриманих платежів стягуються відсотки.

Розмір відсотків указується в інвойсі. На цей момент вони становлять 1,5% на місяць.

Покупець не має права затримувати платежі або виставляти зустрічні позови щодо поставлених товарів і послуг.

10. Право власності

Товари переходять у власність покупця тільки після того, як повністю сплачена їхня вартість, включаючи відсотки та інші витрати.

До тих пір, поки товари не сплачені повністю, Покупець не має права:

а) вимагати товари або документи на них;

б) використовувати товари як заставу;

в) проводити страхування товарів чи вважати їх повністю застрахованими.

11. Патенти, торгові знаки і т.п.

ПОСТАЧАЛЬНИК гарантує, що товари, які виготовлені та поставлені ПОСТАЧАЛЬНИКОМ, не порушують прав власності третьої сторони в тому, що стосується патентів, копірайта або товарних знаків в XXXXXX, проте не дає гарантії, прямої або непрямої, що такі товари не порушують вищезазначених прав третіх осіб за межами XXXXXX, особливо в країні Покупця; таким чином ПОСТАЧАЛЬНИК не несе відповідальності по яких би то не було позовах про порушення таких прав і не зобов'язаний відшкодовувати збиток, що виникає внаслідок їх порушення.

12. Місце судового розгляду

Будь-яка суперечка, якщо така виникне між Покупцем і ПОСТАЧАЛЬНИКОМ, вирішується на основі законодавства Данії Морським і Комерційним Судом у Копенгагені, який обидві сторони визнають як місце судового розгляду.

2.4. Міжнародні торговельні терміни (ІНКОТЕРМС-2000)

Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів, судових розглядів, які тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, Міжнародна торговельна палата (МТП) в 1936 р. розробила торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС» (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990 роках. Зараз ІНКОТЕРМС діє в новітній редакції 2000 р.

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

а) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

— хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

— стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;
— зобов'язання продавця по упакуванню і маркуванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;
— зобов'язання сторін по оформленню комерційної документації згідно з діючим у міжнародній торговельній практиці вимогами;
— де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

б) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в «ІНКОТЕРМС-2000» по кожній з базисних умов, перераховані в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	**В. Зобов'язання покупця**
А1. Надання товару відповідно до умов контракту	В1. Сплата ціни
А2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	В2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
А3. Оформлення контракту перевезення і страхування	В3. Оформлення контракту перевезення і страхування
А4. Постачання (товару)	В4. Прийняття постачання (товару)
А5. Перехід ризиків	В5. Перехід ризиків
А6. Розподіл витрат	В6. Розподіл витрат
А7. Повідомлення покупця	В7. Повідомлення продавця
А8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	В8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
А9. Перевірка, упакування, маркування	В9. Перевірка товарів
А10. Інші зобов'язання	В10. Інші зобов'язання

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати з транспортування товару від продавця до покупця. Витрати, які несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40–50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

ІНКОТЕРМС містить 13 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін «франко», або «вільно», означає, що покупець вільний від ризику і всіх витрат по доставці товару до пункту, позначеного після слова «франко» («вільно») (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в «ІНКОТЕРМС-2000»

Група E	***Відправлення***
EXW	Франко-завод (із заводу)
Група F	***Основне перевезення не оплачене***
FCA FAS FOB	Франко-перевізник (вільно у перевізника) Франко вздовж борта судна Франко-борт
Група C	***Основне перевезення оплачене***
CFR CIF CPT CIP	Вартість і фрахт Вартість, страхування і фрахт Перевезення оплачене до Перевезення і страхування оплачені до
Група D	***Прибуття***
DAF DES DEQ DDU DDP	Поставлено на кордон Поставлено на судні Поставлено франко-причал Поставлено без оплати мита Поставлено з оплатою мита.

Зміст базисних умов:

I. Група «E» вимагає від продавця лише надати товар у розпорядження покупця на своїй власній території і тому він не несе жодних ризиків та втрат з доставки вантажу.

1. **EXW** — «франко-завод (франко склад) продавця» (назва місця). Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий на умовах EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах «франко-перевізник» (FCA).

II. Група «F»-термінів вимагає від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Договори на цих умовах відносяться до договорів відправлення.

2. **FCA** — «франко-перевізник» (назва місця призначення). Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару на момент передавання

очищеного для експорту товару перевізникові, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладає продавець, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватися при будь-якому способі поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно з договором перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо, відповідно до інструкцій покупця, продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідальне зберігання до цієї особи.

3. **FAS** — «вільно вздовж борту судна» (назва порту відвантаження). За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару на момент, коли товари розміщені «вздовж судна» на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару. Умова FAS застосовується тільки в разі морських та річкових перевезень.

4. **FOB** — «франко-борт», або «вільно на борту судна» (назва порту відвантаження). Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару на момент, коли останній перетнув борг судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. За цією умовою товар відправляється морем або внутрішніми водними шляхами. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

III. Група «С»-термінів потребує від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на цих умовах належать до відвантажувальних контрактів.

5. **CFR** — «вартість і фрахт» (назва порту призначення). У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця на момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець, однак, повинен забезпечити вільне вивезення вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

Умова поставки CFR застосовується тільки при перевезеннях морським і річковим транспортом. Якщо момент перетинання товаром борту судна не має практичного

значення (контейнерні перевезення), відвантаження товару робиться на умовах CPT — «перевезення оплачено до».

6. **CIF** — «вартість, страхування і фрахт» (назва порту призначення). За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страхувальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

Умови CIF застосовуються в разі морських та річкових перевезень. В інших випадках (особливо, коли мова йде про контейнерні перевезення) укладають угоду за умовами CIP.

7. **CPT** — «перевезення оплачене до» (назва місця призначення). Якщо за умовами CFR товари транспортуються тільки водним шляхом, то CPT застосовується при будь-яких способах перевезень і особливо в разі змішаних перевезень, зокрема при наскрізних контейнерних перевезеннях.

На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само. як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця на момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка, згідно з договором перевезення, бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами, або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Продавець, однак, повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** — «перевезення і страхування оплачені до» (назва місця призначення). CIP має багато спільного з CIF, але застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

IV. Група «D»-термінів, згідно з якою продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні або в межах країни імпорту й повинен нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення. Договори на цих умовах належать до доставочних контрактів.

9. **DAF** — «франко-кордон», або «поставлено на кордон» (назва місця поставки). Зобов'язання продавця щодо поставки товару вважаються виконаними на момент, коли очищені для експорту товари доставлені на кордон і передані покупцеві, але ще не пройшли митного очищення в країні покупця. Під «кордоном» розуміють будь-який кордон, у тому числі кордон країни продавця. Тому в умовах поставки повинне бути вказане точне місце на кордоні (прикордонний пункт), де товар передається покупцеві. За цих умов здійснюються поставки автомобільним і залізничним транспортом.

10. **DES** — «поставлено на судні» (назва порту призначення). Продавець виконує свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли товар прибуває в порт при-

значення на борту судна. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент прибуття судна до причалу і розвантаження вантажу. Умова DES застосовується тільки при поставках водним шляхом.

11. **DEQ** — «поставлено з причалу» (назва порту призначення). Поставки з причалу в порту призначення відрізняються від поставок з судна насамперед тим, що перехід ризиків втрати або пошкодження товару з продавця на покупця здійснюється в момент, коли товар уже вивантажений на причал. Товар при цьому має бути очищений для імпорту. Продавець несе витрати з оплати мита, податків і зборів, пов'язаних із ввезенням товару в країну покупця. Якщо сторони вирішили, що оплату мита здійснює покупець, то в умовах поставки вказується: «без оплати мита».

12. **DDU** — «поставлено без оплати мита» (назва місця призначення). Під даною умовою розуміють, що продавець виконав свої зобов'язання, передав товар покупцеві в зазначеному місці в країні покупця. Таким чином, усі витрати і ризики аж до цього моменту несе продавець. При цьому він не повинен сплачувати мито, збори та інші витрати, пов'язані з ввезенням товару в країну імпортера і проходженням митних формальностей, DDU застосовується за будь-якого способу транспортування.

13. **DDP** — «поставлено з оплатою мита» (назва місця призначення). Фактично цю умову поставки можна визначити як поставки на склад покупця тобто DDP має на увазі максимальне зобов'язання продавця щодо поставки товару. Продавець несе всі ризики і оплачує всі витрати (включаючи митні збори, податки та ін.) щодо завезення товару в країну імпортера. Через це умова постачання DDP не повинна застосовуватись, якщо продавець з об'єктивних причин не має можливості отримати ліцензію на ввезення товару в країну покупця.

Таким чином, усі 13 базисних умов розміщені послідовно один за одним за принципом зростання витрат та відповідності продавця з доставки товару, тобто від його найменших витрат та обов'язків (умова поставки EXW) до найбільших витрат та обов'язків (умова DDP).

Серед усіх розглянутих базисних умов сторони зовнішньоторговельних операцій віддають перевагу умовам FOB і CIF. У міжнародній торгівлі під «ціною FOB» розуміється експортна ціна товару, а під «ціною CIF» — імпортна ціна. Для продавця вигідне постачання товару на цих умовах, оскільки ризик випадкової загибелі або ушкодження товару з моменту навантаження товару на судно й одержання коносамента переходить на покупця. Крім того, уклавши контракт на умовах CIF, продавець має право зафрахтувати судно за своїм розсудом. Це дає йому можливість дістати додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеної в ціні, і фактично виплаченої судновласнику, а також внаслідок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів.

2.5. Типове форс-мажорне застереження

На виконання контрактів можуть суттєво вплинути обставини, передбачити настання яких заздалегідь сторони не мали можливості, оскільки вони виникають внаслідок непередбачених подій надзвичайного характеру. Такі обставини називаються форс-мажорними обставинами. Міжнародною торговою палатою розроблені рекомендації щодо відповідної умови в міжнародному контракті, які наведені нижче.

Типове форс-мажорне застереження

Підстави звільнення від відповідальності

1. Сторона не вважається відповідальною за невиконання якого-небудь зі своїх зобов'язань, якщо вона доведе:

— що таке невиконання стало результатом перешкоди, яка перебуває поза її контролем;

— що від неї не можна було розумно очікувати на момент укладання контракту прийняття в уваги цієї перешкоди або її наслідків для виконання контракту;

— що вона не могла розумно уникнути або подолати таку перешкоду або, принаймні, її наслідку.

2. Перешкода, зазначене в параграфі 1, може відбутися через нижчепойменовані події, перелік яких не є вичерпним:

а) оголошена або неоголошена війна, громадянська війна, безпорядки й революції, акти піратства, саботаж;

б) стихійні лиха, урагани, циклони, землетруси, цунамі, повені, руйнування в результаті блискавки;

в) вибухи, пожежі, руйнування машин, заводів і будь-яких установок;

г) бойкоти, страйки й локаути в будь-якій формі, затримка роботи, зайняття підприємств або їх приміщень, зупинки в роботі сторони, що відбуваються на підприємстві, яка просить про звільнення від відповідальності;

д) дії влади, законні або незаконні, за винятком тих відношень, які відповідна сторона прийняла на себе ризик згідно з умовами контракту, а також за винятком тих, про яких говориться далі в параграфі 3.

3. Для цілей застосування положень, зазначених у параграфі 1, і оскільки інше не передбачене в контракті, перешкода не включає відсутність дозволу, ліцензії або в'їзної візи, або дозволу на перебування, або необхідних для виконання контракту схвалень, які повинні бути видані державними органами в державі сторони, що претендує на звільнення від відповідальності.

Обов'язок повідомлення

4. Сторона, що претендує на звільнення від відповідальності, повинна, як тільки це стане можливим відразу після того, як перешкода і її наслідки, що впливають на виконання нею зобов'язання, стануть їй відомі, повідомити іншій стороні про цю перешкоду й впливі її наслідків на виконання нею своїх зобов'язань. По припиненню підстави звільнення від відповідальності також повинне бути спрямоване повідомлення.

5. Підстава для звільнення від відповідальності має чинність з моменту її настання або, якщо повідомлення не було зроблено вчасно, з моменту подачі такого повідомлення. Відсутність повідомлення покладає на сторону, що порушила, відповідальність, за збитки, яких можна було уникнути.

Наслідки настання підстав звільнення від відповідальності

6. Підстава для звільнення від відповідальності відповідно до даного застереження звільняє сторону, що порушила, від відшкодування збитків, сплати штрафних і інших договірних санкцій, за винятком сплати відсотків річних по грошових боргах за такий період і в тій мірі, поки має місце це звільнення від відповідальності.

7. Крім того, така підстава відсуває строк виконання на розумний період, виключаючи тим самим можливе право іншої сторони на розірвання або анулювання

контракту. При визначенні, що розуміється під розумним періодом, повинна враховуватися здатність сторони, що порушила, відновити своє виконання, а також зацікавленість іншої сторони в одержанні такого виконання, незважаючи на прострочення. Чикаючи виконання стороною, що порушила, її зобов'язань інша сторона може призупинити виконання своїх відповідних зобов'язань.

8. Якщо підстави для звільнення від відповідальності тривають більше часу, передбаченого сторонами (тут сторонами повинен бути зазначений відповідний період часу), а за відсутності такого положення — протягом періоду, що перевищує розумний строк, то кожна зі сторін має право відмовитися від договору, давши про це повідомлення.

9. Кожна зі сторін може удержати все отримане нею в ході виконання контракту до його припинення. Та або інша сторона зобов'язана відзвітуватися перед іншою стороною за будь-яке безпідставне збагачення, що мало місце в ході такого виконання. Платежі по врегулюванню остаточного сальдо повинні проводитися без затримок.

Глава 3. Спрощення процедур у міжнародній комерційній діяльності

У галузі регулювання міжнародної комерційної практики великий комплекс питань вирішує Європейська Економічна Комісія ООН (ЄЕК ООН), а саме — її Комітет по розвитку торгівлі, промисловості та підприємництву.

Спрощення процедур торгівлі при здійсненні фірмами зовнішньоторговельних операцій забезпечується двома шляхами:

1) спрощенням, узгодженням та стандартизацією процедур експорту та імпорту з використанням усіх видів транспорту;

2) розробленням уніфікованої системи експортно-імпортної документації як для паперових документів, так і для їхніх електронних еквівалентів на основі міжнародних стандартів.

ЄЕК разом з ЮНКТАД видані збірники зі спрощення зовнішньоторговельних процедур, а також документи, які містять їхні рекомендації. У цих рекомендаціях регулюються питання, які пов'язані з розробленням основних форм зовнішньоторговельних документів, кодів умов поставки й платежу, одиниць виміру, видів упаковки, а також з електронним обробленням зовнішньоторговельної інформації.

3.1. Заходи щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі

Заходи щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі відображені в Рекомендації 18. Вона була прийнята в 2001 р. (третє видання) Центром ООН зі спрощення процедур міжнародної торгівлі (СЕФАКТ ООН), який входить до складу ЄЕК і є з 1996 р. наступником Робочої групи зі спрощення процедур міжнародної торгівлі ЄЕК. Цей документ передбачає набір рекомендацій, які стосуються оптимальних міжнародних методів і стандартів спрощення та погодження порядку проведення торговельних операцій. Представлена модель міжнародного ланцюжка поставок, на основі якої сформульовані конкретні заходи, котрі охоплюють основі елементи процесу здійснення торговельних угод. Вони поділяються на чотири групи: торгові заходи, заходи, що стосуються міжнародних платежів, офіційні заходи та заходи, що стосуються транспорту.

Група 1. Торгові заходи

Управління діяльністю в межах ланцюжка постачання є стратегічним процесом вертикальної та/або горизонтальної інтеграції операцій щодо ресурсного забезпечення, виробництву, складування, транспортування та оплаті товарів з метою виконання ринкових вимог.

Головними завданнями є зменшення кількості учасників ланцюжка поставок, скорочення проміжних або буферних запасів і часу реалізації замовлення за допомогою автоматизації та інтеграції інформаційних систем. Ці завдання можна вирішити завдяки використанню спеціалізованих організацій, за рахунок всеосяжних угод і на основі довгострокового партнерства. Матеріальні потоки все більше забезпечуються посередниками, які пропонують повний набір послуг, необхідних для своєчасної до-

ставки товарів замовникам у конкретне місце, тобто вони виступають незалежними постачальниками міжнародних логістичних послуг. Електронні ділові операції, які здійснюються на міжнародному рівні, дають можливість скоротити час, необхідний для передавання та оброблення інформації, а також підвищити транспарентність ринкових структур і процесів, які сприяють більш оперативній реакції ринку.

Заходи, що рекомендуються:

— рамковий договір;
— посередник;
— організація транспортування;
— охорона зовнішнього середовища;
— внутрішньофірмове використання стандартних елементів інформації: використання стандартних форматів; уніфікація внутрішньофірмових документів; включення в замовлення пакувальних інструкцій; об'єднування інструкцій про доставляння із замовленням; специфікації імпортерів щодо розсилання документів; загальне використання стандартного відвантажувального маркування; своєчасне надходження повідомлень про відправлення та відвантаження; стандартні умови продажу та торгівлі.

Група 2. Заходи, що стосуються міжнародних платежів

У цій групі пропонуються рекомендації, які стосуються методів і процедур, що пов'язані з оплатою товарів у міжнародній торгівлі. Хоча охоплюються всі способи платежу, основний наголос робиться на відкритий рахунок, оскільки в міжнародній торгівлі зростає використання саме цього способу. Рекомендації орієнтовані на торгові компанії, міжнародні банки, національні уряди, міжнародні організації. Практика свідчить, що компанії, як правило, недооцінюють платіжних аспектів глобального ланцюжка комерційних поставок, які охоплюються «процесом оплати». Для продавця виникає ризик неплатежу, прострочення платежу або постачання продукції без одержання прибутку. Деякі заходи орієнтовані на банки, які надають міжнародні послуги. Часто удосконалення, які впроваджують банки, стосуються внутрішніх платіжних механізмів, а не міжнародних платіжних послуг. Тому в рекомендаціях передбачається використання нових форм розрахунків, крім документарних акредитивів і переказних векселів. Національні уряди повинні укладати міжнародні торгові угоди на добровільній основі в інтересах лібералізації ринку. При неефективному управлінні витрати, які пов'язані з платежами, можуть становити 8–10% вартісного обсягу угоди. Ці витрати лягають на покупця в країні імпорту. Неефективні заходи валютного регулювання можуть негативно відбитися на макроекономічному стані імпортуючої країни, що призведе до збільшення вартості продукції на внутрішньому ринку та скорочення експорту. При скороченні використання мит деякі країни можуть вживати інших заходів обмеження торгівлі; наприклад, можуть затримувати оплату, щоб кредитні кошти якнайдовше залишалися у внутрішній банківській системі. Все це суперечить цілям глобалізації. Тому, щоб уникнути такої ситуації, СОТ повинна розробити механізми, які передбачають право регресу.

Заходи, що рекомендуються:

— заходи, що стосуються міжнародних торгових компаній: належна підготовка співробітників, які займаються міжнародною торгівлею; розуміння процесу оплати; використання інструктивних матеріалів щодо платежів; стимулювання

своєчасної оплати; кредитний контроль; умови платежу; забезпечення своєчасної оплати; скорочення витрат з інкасування;
— заходи для комерційних банків: надання інформації про кредитний рейтинг покупців; консультування про способи платежу; скорочення витрат з інкасування;
— заходи, що стосуються національних урядів: методи валютного контролю; запобігання простроченню платежу;
— заходи, які забезпечуються за допомогою міжнародної угоди та стандартів: використання стандартів щодо добросовісної практики та платіжних операцій; усунення нетарифних бар'єрів, які пов'язані з міжнародними платіжними операціями.

Група 3. Заходи, які пов'язані з офіційним контролем

Лібералізація торгівлі є важливим фактором економічного зростання. Але в багатьох випадках це не знаходить відображення в прагненні прискорити транскордонне переміщення товарів. Торговельні та транспортні компанії повинні виконувати формальності, які стримують розвиток нових систем торгівлі та транспортування, що спричинює зайві трансакційні витрати. Разом з тим багато заходів контролю за транскордонним переміщенням товарів обґрунтовані з точки зору національних і міжнародних інтересів. Це зумовлено необхідністю одержання доходу, спостереження за пересуванням небезпечних вантажів, шкідливих відходів тощо. Участь різних органів у здійсненні транскордонної торгівлі диктує необхідність координації та забезпечення транспарентності їхньої діяльності з метою сприяння розвитку торгівлі.

Заходи,що рекомендуються:
— передреченість;
— транспарентність;
— аналіз витрат і результатів;
— вимоги до інформації;
— надання інформації;
— попереднє подавання документів;
— відстрочка платежу;
— координація заходів урядових органів щодо фізичного огляду товарів;
— мінімальний вибірковий контроль на основі принципів управління ризиками;
— контроль на основі аудиту;
— сертифікати походження;
— легалізація документів;
— небезпечні вантажі, шкідливі відходи та радіоактивні матеріали;
— плата за послуги.

Група 4. Заходи, що стосуються транспорту

Для виконання торгової угоди важливе значення має безпечне та надійне переміщення товарів від експортера до імпортера. Транспортування продукції передбачає такі процедури: вибір транспортних послуг та укладання контрактів на надання цих послуг, установлення відповідальності за товари, які перебувають на зберіганні, та відповідного страхового покриття, реєстрація вантажів, а також пред'явлення вимог

щодо оплати транспортних послуг. Документи, які використовуються під час транспортування товарів, поділяються на контрактні вони приймальні, та повинні відповідати Формуляру-зразку ООН для зовнішньоторговельних документів.

Заходи, що рекомендуються:

— спрощення вимог, коли страхування здійснюють експортери;
— спрощення вимог, коли страхування здійснюють імпортери;
— добровільне використання Правил ЮНКТАД/МТП щодо документів змішаних перевезень;
— сприяння використанню морських накладних і транспортних документів щодо змішаних перевезень;
— підготовка транспортних документів у пункті призначення за допомогою методів електронного обміну даними (ЕОД);
— ратифікація Конвенції про полегшення міжнародного морського судноплавства;
— ратифікація Монреальського протоколу № 4 до Варшавської Конвенції та використання переваг, які з цього випливають;
— своєчасне надання повідомлень про доставку вантажу;
— розроблення зразка попереднього повідомлення про доставку вантажу;
— системи спостереження та контролю за рухом вантажів.

3.2. Стандартизація та уніфікація зовнішньоторговельних документів

Велику увагу ЄЕК ООН надає стандартизації та уніфікації зовнішньоторговельних документів (ЗТД), що дає змогу застосовувати передову технологію виготовлення, оброблення та передавання зовнішньоторговельних даних за каналами зв'язку з використанням ЕВМ. У 2001 р. СЕФАКТ ООН були прийняті «Керівні принципи застосування формуляра-зразка ООН для зовнішньоторговельних документів». Цей документ ґрунтується на формулярі-зразку ООН(ФО ООН) і складений із врахуванням взаємозв'язку між паперовими документами та їхніми електронними аналогами. У ньому також наводиться класифікація зовнішньоторговельних документів і система уніфікованих ЗТД ООН.

Формуляр-зразок ООН для зовнішньоторговельних документів

Формуляр-зразок був прийнятий у 1982 р. Він установлює галузь застосування ЗТД, формати бланків, розміри полів, послідовність та межі розміщення реквізитів документів, пояснення щодо заповнення реквізитів.

ФО ООН є основою системи погоджених міжнародних документів і призначений для розроблення всіх груп ЗТД: комерційних, транспортних, митних, банківських, страхових тощо. Рекомендації по ФО ООН призначені для забезпечення міжнародної основи для стандартизації ЗТД. Формуляр-зразок є основою для розроблення уніфікованої серії форм документів з використанням основного документа при одержанні документів методом одноразового запису. Його також можна застосовувати як макет для візуального надання інформації на екрані при використанні систем АОД. На підставі ФО ООН розроблено значну кількість міжнародних і національних систем документації.

До реквізитів формуляра-зразка належать: вантажовідправник (експортер); вантажоодержувач; адреса для повідомлення або доставки; відомості щодо транспортування; дата, довідковий номер та ін.; покупець (якщо він не є вантажоодержувачем) або інша адреса; відомості щодо країн (походження, відправлення, призначення); умови постачання та платежу; відвантажувальне маркування та номери контейнерів; кількість та вид вантажних місць; опис товару; товарний номер; вага брутто (маса); обсяг (куб. од.); вартість; поле вільного використання; засвідчування справжності (підпис).

Класифікація зовнішньоторговельних документів

Робочою групою по спрощенню процедур міжнародної торгівлі ЄЕК ООН у 1982 р. був затверджений перелік назв торговельних документів з описом їхніх функцій. Для включення назв документів у перелік використовувалися такі принципи: документи повинні використовуватися в поточній практиці міжнародної торгівлі; вони повинні використовуватися в торгівлі товарами, а не у сфері послуг; вони повинні належать до окремих партій товарів, а не бути зведеними документами, які охоплюють увесь вантаж повністю або увесь вантаж, який розташований на транспортному засобі; використання кодових, а не конкретних назв для уявлення функцій документів, за винятком таких конкретних документів, які широко застосовуються в практиці, що виправдовує визначення їхньої точної назви в переліку.

Переліки документів згруповані за такими групами: 1) виробництво; 2) закупівля; 3) продаж; 4) платежі — банківські операції; 5) страхування; 6) посередницькі послуги; 7) транспорт; 8) правила вивезення; 9) правила ввезення та транзиту.

Перелік торгових документів у розрізі груп

1. Виробництво: доручення на покупку; інструкція з виготовлення; наряд на вивезення зі складу; таблиці фактурування; інструкції з упакування; пакувальний аркуш; наряд на внутрішнє транспортування; статистичні та інші внутрішні адміністративні документи.

2. Закупівля: запит; лист про наміри; замовлення; інструкція з постачання; дозвіл на постачання.

3. Продаж: пропозиція/оферта; контракт; підтвердження замовлення; рахунок-проформа; запит на інструкції з постачання; заявка на фрахтування; інструкція з відправлення; доручення на відвантаження; ордер на перевезення; повідомлення про готовність до відправлення; ордер на відправлення; повідомлення про відправлення; повідомлення про розподіл документів; комерційний рахунок.

4. Платежі, банківські операції: інструкції з банківського переведення; інкасове доручення; платіжне доручення; заявка на товарний акредитив; товарний акредитив.

5. Страхування: страховий сертифікат; страховий поліс; страхове оголошення (бордеро); рахунок страховика; ковернот.

6. Посередницькі послуги: транспортно-експедиторські інструкції; повідомлення експедитором агента імпортера; повідомлення експедитором експортера; рахунок експедитора; експедиторський сертифікат про одержання вантажу (ФІАТА); повідомлення про відправлення; складська розписка експедитора (ФІАТА); розписка про одержання товару; документи на портові збори; ордер на видавання товару; ордер на оброблення вантажів; пропуск на товар.

7. Транспорт: універсальний (багатоцільовий) транспортний документ; розписка про одержання вантажу, доставляння; морська накладна; річкова накладна; коносамент; коносамент (внутрішні водні шляхи); штурманська розписка; гарантійний лист; залізнична накладна (загальний термін); дорожна відомість; накладна автодорожнього перевезення; авіавантажна накладна; супровідна адреса (поштові посилки); документ змішаного/комбінованого перевезення (загальний термін); документ змішаного перевезення; коносамент змішаного перевезення; оборотний коносамент змішаного перевезення; необоротна накладна змішаного перевезення; наскрізний коносамент; транспортний сертифікат експедитора (ФІАТА); підтвердження на фрахтування тоннажу; заява-вимога про відправлення; фрахтовий рахунок; повідомлення про прибуття вантажу; повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні; повідомлення про виникнення перешкод у постачанні; повідомлення про постачання вантажу; вантажний маніфест; фрахтовий маніфест; бордеро; контейнерний маніфест; ваговий сертифікат вантажовідправника для змішаного перевезення (ФІАТА).

8. Правила вивезення: заявка на видавання експортної ліцензії; експортна ліцензія; декларація валютного контролю, експорт; експортна декларація; вантажна декларація (загальний термін); вантажна декларація; заявка на свідоцтво про контроль якості; свідоцтво про контроль товару; заявка на фітосанітарне свідоцтво; фітосанітарне свідоцтво; санітарне свідоцтво; заявка на свідоцтво про огляд; свідоцтво про огляд; заявка на сертифікат про походження товару; сертифікат про походження товару (загальний термін); сертифікат про походження товару; сертифікат Загальної системи преференцій (ЮНКТАД); декларація про походження товару; свідоцтво про районне найменування; консульська фактура; декларація про небезпечні вантажі; статистичний документ, експорт.

9. Правила ввезення та транзиту: заявка на видавання імпортної ліцензії; імпортна ліцензія; заявка на видавання валютної ліцензії; валютна ліцензія; декларація валютного контролю, імпорт; декларація про товари для внутрішнього споживання; декларація про негайне митне звільняння; митне повідомлення про постачання; вантажна декларація про прибування (загальний термін); вантажна декларація, прибування; декларація про вартість; митна фактура; митна декларація (поштові посилки); податкова декларація (податок на додану вартість); декларація про товари для митного транзиту; книжка МДП; книжка АТА; транзитне гарантійне свідоцтво; статистичний документ, імпорт.

Система уніфікованих зовнішньоторговельних документів ООН

Робота щодо стандартизації та уніфікації зовнішньоторговельних документів проводиться на:

— міжнародному рівні (в рамках міжнародних економічних організацій);
— національному рівні (в рамках кожної окремої країни);
— внутрішньогалузевому рівні (з урахуванням специфіки товарів);
— рівні зовнішньоторгових підприємств та організацій (на підставі нормативних актів у галузі зовнішньої торгівлі).

Ця робота передбачає застосування єдиних елементів даних на підставі таких джерел, як, наприклад, «Довідник елементів зовнішньоторгових даних ООН», «Довідник елементів зовнішньоторгових даних (національний)» та ін. Відбувається

також упорядкування термінології відносно назв видів, різновидів та конкретних документів на міжнародному, регіональному, національному та галузевому рівнях.

Формуляр-зразок ООН є основою для створення допоміжних міжнародних або національних формулярів-зразків, стандартних форм документів, уніфікованих основних документів або форм документів, які використовуються на рівні підприємства. Такі похідні формуляри-зразки та форми можуть бути уніфіковані лише в разі врахування ієрархічної структури взаємозалежності та відносин на міжнародному, національному рівнях і рівні підприємства (рис. 3.1).

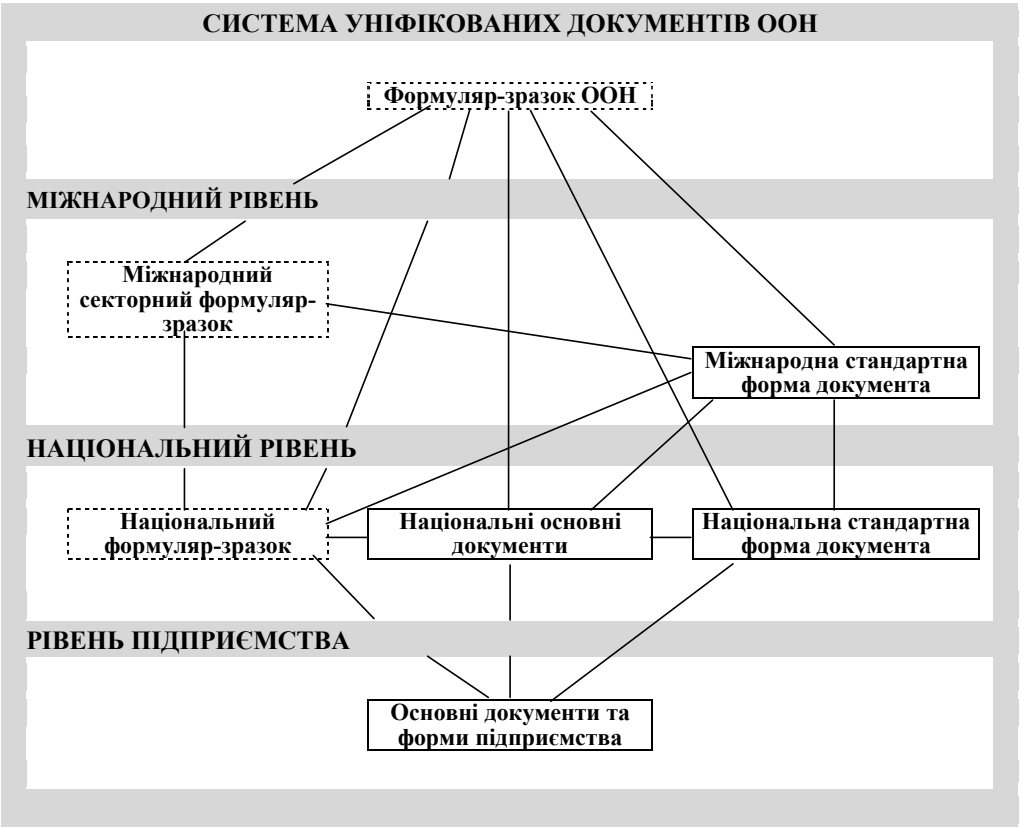

Рис. 3.1. Система уніфікованих зовнішньоторговельних документів ООН

На рис. 3.1 пунктирною лінією зображені формуляри-зразки, які є основою для складання форм документів, але не можуть самі по собі використовуватися як робочі документи для зовнішньоторговельних операцій, а безперервною — національні основні документи, які слугують для одержання документів, і стандартні форми або інші уніфіковані форми документів, які призначені для використання як робочі документи. При проектуванні форми документа слід враховувати наявність на вищому рівні формуляра-зразка, основного документа або стандартної форми. Однак підприємство може скласти уніфіковану форму документа безпосередньо на основі ФО ООН, якщо

на проміжних рівнях немає обов'язкових для застосування формулярів-зразків, основних документів або стандартних форм.

Система уніфікованих ЗТД ООН включає такі документи.

1. Міжнародні спеціальні та секторні формуляри-зразки. Це — міжурядові або неурядові стандарти (часто факультативні), що передбачають розміщення додаткових елементів даних, які є загальними для конкретних видів застосування, або для окремих секторів, для яких призначений формуляр-зразок. Вони є основою для розроблення уніфікованих форм документів, які призначені для застосування методу одноразового запису. Наприклад, формуляри-зразки Ради митного співробітництва для митних декларацій.

2. Уніфіковані міжнародні стандартні форми документів. Це прийняті міжнародні форми документів (найчастіше обов'язкові), які передбачають розміщення додаткових елементів даних, які вимагаються відповідними договорами, конвенціями, протоколами та іншими аналогічними угодами. Ці форми не допускають ніяких відхилень від установленої форми. До цих угод часто додаються зразки стандартних форм документів, і їм дають назву відповідно до документарної функції, яку вони виконують. Наприклад, міжнародна залізнична накладна (Конвенція МГК).

3. Національні формуляри-зразки. Це рекомендовані на національному рівні (обов'язкові або факультативні) стандарти, які з урахуванням відповідних спеціальних або секторних формулярів-зразків або стандартних бланків передбачають розміщення будь-яких додаткових елементів даних, які вимагаються на національному рівні з метою розробки національних серій уніфікованих торгових документів.

4. Національні основні документи. Це рекомендовані на національному рівні стандарти (обов'язкові або факультативні), які, з урахуванням застосовуваних спеціальних або секторних формулярів-зразків та стандартних бланків, містять додаткові необхідні елементи даних. Вони є основою для погодженої серії торговельних документів. Копії цих основних документів можуть використовуватися безпосередньо для виготовлення документів. Такі копії називають «бланк основного документа».

5. Уніфіковані національні стандартні форми документів. Це стандартизовані на національному рівні форми документів, адаптовані до потреб країни, в якій вони застосовуються. Вони часто ґрунтуються як на національних формулярах-зразках (основних документах), так і на спеціалізованих або секторних формулярах-зразках і призначені для використання в рамках уніфікованої серії торговельних документів. Наприклад, національні форми митних декларацій.

6. Уніфіковані основні документи та форми підприємств. Підприємство, яке застосовує метод одноразового запису для виготовлення зовнішньоторговельних документів, створює основний документ підприємства для створення всіх відповідних форм документів, необхідних для зовнішньоторговельної операції. У країнах, де існує національний документ, бланк основного документа може використовуватися як основний документ підприємства. Форми документів для зовнішньоторговельних операцій містять, крім обов'язкових національних та міжнародних стандартних форм, інші форми, які пристосовані до конкретних потреб відповідного підприємства, із заздалегідь надрукованою назвою підприємства та логотипом, і відображають іноді інші характеристики підприємства. Детальне розроблення цих форм підприємства залишається на розсуд самого підприємств.

РОЗДІЛ 2
КОНТРАКТИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ У МАТЕРІАЛЬНО-РЕЧОВІЙ ФОРМІ

Глава 4. Умови контрактів купівлі-продажу сировинних товарів

4.1. Особливості міжнародної торгівлі сировинними товарами

Під сировиною, як правило, розуміють продукти видобувної промисловості і сільського господарства. Тому основними ринками сировинних товарів є ринки продовольства, сільськогосподарської сировини, руд і металів, палива.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

— попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

— спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів;

— партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на підставі довгострокових міжнародних контрактів, у яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ — 100%, мідні, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати — 90%, кам'яне вугілля — 75%, залізну руду — 60%, марганцеву руду — 30%;

— купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;

— знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;

— темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;

— зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокого оброблення/перероблення і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;

— підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

— високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть установлювати монопольно високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпораційні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;

— зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Експорт сировинних товарів становить майже 20% світового експорту, а з урахуванням торгівлі напівфабрикатами (чорними і кольоровими металами і хімічними товарами) — близько 40%.

У міжнародній торгівлі до продовольчих товарів, відповідно до Стандартної міжнародної торговельної класифікації (СМТК), відносять:

— продовольчі товари і живі тварини (розділ 0): живі тварини, м'ясо і м'ясопродукти; молочні продукти і яйця; риби і морепродукти; зернові і продукти із зерна, овочі і фрукти; цукор і мед; кава, чай, какао, спеції; корми для худоби; різні продовольчі товари;
— напої і тютюн (розділ 1);
— олійні (розділ 2, група 22);
— жири, олії, віск рослинного і тваринного походження (розділ 4).

На світовому ринку продовольства основне місце посідають товари розділів 0 і 4. Швидкими темпами розвивається торгівля продовольством, готовим до вживання. Світовий експорт продовольчих товарів становить 8% світового експорту товарів.

На світовому ринку сільськогосподарської сировини подані такі товарні групи розділу 2.

СМТК:

— шкіра, хутро (група 21);
— каучук (група 23), пробка і дерево (група 24), целюлоза і макулатура (група 25);
— текстильні волокна і відходи (група 26);
— сировина тваринного і рослинного походження, в іншому місці не пойменоване (група 29).

Ринки сільськогосподарської сировини розвиваються під впливом тих самих макроекономічних чинників, що й ринки продовольства. Лідируючі позиції посідають натуральний каучук, дерево, бавовна, вовна.

У міжнародній торгівлі до руд і металів, згідно з СМТК, відносять дві товарні групи з розділу 2: «Природні добрива і мінерали» (група 27) і «Металеві руди і металобрухт» (група 28), а також групу 68 з розділу 6 «Кольорові метали».

Ринок руд і металів включає ринок чорних металів і ринок кольорових металів.

Під впливом металозберігаючих тенденцій світове зростання сталеспоживання перекривається наявністю надлишкових потужностей західних виробників та інтенсивним зростанням потужностей у країнах Азії. Внаслідок цього у світовому металообігу практично не буває дефіциту чорних металів, і можна сказати, що підтримується визначене надвиробництво.

Особливістю ринку кольорових металів є відсутність світових цін на сировину для одержання кольорових металів. Це пов'язано з наявністю великого розмаїття якісних характеристик вихідної сировини. Ціни на сировину прямо залежать від цін на рафінований метал.

Світовий ринок палива включає торгівлю товарами розділу 3 СМТК:

— вугілля, кокс, брикети (група 32);
— нафта, нафтопродукти і подібні їм товари (група 33);
— природний і штучний газ (група 34);
— електроенергія (група 35).

Провідна роль на даному ринку належить нафті (близько 40% світового виробництва і споживання), кам'яному вугіллю (близько 31%), газу (близько 23%). Світовий експорт палива становить 15% світового експорту товарів.

4.2. Договір міжнародної купівлі-продажу зернових

Договір купівлі-продажу зернових розроблений ЄЕК ООН. Наводяться витяги з контракту.

§ ІВ. СІФ (морський)

Про надання надбавок і знижок за якість повними й (або) неповними пароплавними партіями. Маса й стан товару, установлені при відвантаженні, є остаточними.

Продано _____ (надалі іменується Продавець) _____ (надалі іменується Покупець) _____ на наведених нижче умовах як надрукованих типографським способом, так і спеціально встановлених сторонами в письмові формі.

1. Найменування товару _____

2. Кількість _____ т по 1000 кг, _____ т по 2240 фунтів, рівних 1016 кг, що підлягають відвантаженню:

повними пароплавними партіями;

неповними пароплавними партіями;

повними й (або) неповними пароплавними партіями на вибір Продавця;

_____ судами по _____ т кожне;

у мішках;

насипом;

у мішках й (або) насипом на вибір Продавця.

2.1. Продавець має право відвантажити при продажі:

повними пароплавними партіями до 10%;

при продажі неповними пароплавними партіями 5% більше або менше договірної кількості за договірною ціною або за ціною _____.

При відвантаженні зазначеної вище кількості товару кількома повними пароплавними партіями на розсуд Продавця допуск 10% буде обчислюватися по кількості, відвантаженій на останньому судні.

3. Ціна _____ за одну тонну в 1000 кг, _____ за одну тонну в 2240 фунтів, рівних 1016 кг, насипом, включаючи фрахт і страхування до _____ (найменування пункту).

За зерно, відвантажене в мішках, розрахунок проводиться за масою брутто, причому мішки переходять у власність Покупця.

Однак Продавець може заявити при відправленні повідомлення про відвантаження товару, що він зберігає за собою право розпоряджатися мішками. У цьому випадку вартість розкритих мішків і висипання зерна в трюми судна записується на рахунок Продавця. При цьому маса порожніх мішків повинна бути визначена під час

вивантаження в остаточному рахунку. У випадку виявлення недостачі мішків при вивантажені Покупець вживає всіх необхідних заходів для забезпечення Продавцеві можливості пред'явлення претензій про відшкодування збитків до Перевізника й (або) Страховикам і передає Продавцю документи, які дадуть йому можливість одержати відшкодування.

4. Умови платежу

5. Визначення маси

5.1. Фактично поставленою масою вважається:

а) маса, зазначена в коносаменті;

б) маса, зазначена в сертифікаті, виданому при відвантаженні в країні експорту компетентними організаціями цієї країни й мовою, що може бути зрозуміла у країні імпорту;

в) маса, установлена спільно сторонами або їхніми представниками під час відвантаженні[1];

г) маса, зазначена при відвантаженні _____ (вказується контролююча організація, призначена за згодою сторін).

5.2. Визначена в такий спосіб маса вважається остаточною і не може бути оскаржена сторонами.

5.3. Якщо сторони домовилися про спільне встановлення маси, як зазначено в пункті 5. 1 г, а Покупець, завчасно сповіщений, не з'явився й не забезпечив своєчасної явки свого представника для участі в перевірці, то маса, зазначена в коносаменті, буде вважатися остаточною.

6. Стан і якість

6.1. Стан товару.

Товар повинен бути відвантажений у доброму стані.

6.2. Якість.

Якість товару повинна відповідати:

а) середній якості зерна (ФАК) у період й у місці відвантаження. У цьому випадку якість визначається шляхом порівняння якості відвантажених товарів з офіційним стандартом середньої якості (ФАК), встановленим для місяця датування коносаменту організацією, компетентною у встановленні середньої якості (ФАК) для даного порту розвантаження по можливості разом з іншими подібними організаціями. За відсутності офіційного стандарту середньої якості (ФАК) арбітри вирішують, що є середньою якістю. Середній зразок неушкодженого товару відбирається й опечатується в порту розвантаження спільно з представниками Продавця й представниками власника товаророзпорядчих документів і негайно відправляється для встановлення стандарту середньої якості (ФАК), _____ (*указується організація, який довіряється встановлення стандарту середньої якості (ФАК) для зазначеного порту вивантаження*).

Витрати по вилученню зразків та їхньому відправленню оплачуються Покупцем і Продавцем нарівно.

[1] Сторони обирають один із варіантів.

б) стандарту _____ (*указується якому*), відповідно до офіційної класифікації _____ (*указується якій*).

в) зразку за номером _____, запечатаному _____ (*указується ким*) _____ і перебуває у володінні _____ (*указується кого*).

_____

г) приблизно зразку за номером _____, запечатаному (*указується ким*) _____ і перебуває у володінні (*указується кого*) _____ з відхиленням за вартістю до 1 % у той або інший бік від договірної ціни.

д) наступним показникам:

6.2.1. Натурна маса _____ кг у гектолітрі (*гарантований при відвантаженні*), _____ (*гарантований при вивантаженні*).

Коли натурна маса обумовлена двома числами, перерахунок ціни не провадиться, якщо фактично натурна маса перебуває в обумовлених межах. Якщо натурна маса перебуває поза обумовленими межами, то перерахування проводиться по середньому цих чисел. Якщо натурна маса, гарантована при відвантаженні, визначається при вивантаженні, то допускається відхилення 1/2 кг на гектолітр.

6.2.2. Сторонні домішки:

бур'яниста _____%;

зернова _____%.

Сторонньою домішкою зернових вважається все те, що не є зерновою культурою, яка поставляється. Вона поділяється на домішку зернову, що складається з іншого зерна, ніж зерно, що становить предмет договору, і домішку бур'янисту, тобто всі домішки, крім зернових, відповідно до наведеного вище визначення. Биті зерна належать до зерна, від якого вони походять, а оболонки й плівки розглядаються як бур'яниста домішка.

6.2.3. Вологість:

білкова _____%;

максимальна _____%.

Визначається _____ (*указується ким*) по методу _____ (*указується якому*).

6.4. Перевірка товару.

6.4.1. Перевірка стану товару.

6.4.1.1. Здоровий стан товару встановлюється при відвантаженні:

а) компетентними організаціями країни експортера, що видають сертифікат мовою, що може бути зрозумілою у країні імпортера;

б) сторонами або їхніми представниками шляхом спільного огляду;

в) _____ (*указується контролююча організація, призначена за згодою сторін*).

6.4.1.2. Результати визначення стану товару в порту навантаження вважаються остаточними й не можуть бути оскаржені сторонами.

6.4.1.3. Коли сторони домовилися про встановлення стану товару шляхом спільного огляду товару (як зазначено в пункті 6.4.1.1 а, в), але покупець, завчасно сповіщений, не з'явився й не забезпечив своєчасної явки свого представника, то товар буде вважатися відвантаженим у здоровому стані.

6.4.2. Перевірка якості товару.

6.4.2.1. Якість товару і його відповідність умовам договору встановлюються остаточно:

при відвантаженні:

а) компетентними організаціями країни експортера, що видають сертифікат мовою, що може бути зрозумілою у країні імпортера;

б) сторонами або їхніми представниками шляхом спільного огляду;

в) _____ (*указується контролююча організація, призначена за згодою сторін*);

при розвантаженні:

г) сторонами або їхніми представниками шляхом спільного огляду;

д) _____ (*указується контролююча організація, призначена за згодою сторін*).

6.4.2.2. Результати перевірки якості товару вважаються остаточними й не можуть бути оскаржені сторонами.

6.4.2.3. У випадку, якщо сторони домовилися про спільне становлення якості товару при відвантаженні, як зазначено в пункті 6.4.2.1 а, але Покупець, завчасно сповіщений, не з'явився й не забезпечив своєчасної явки свого представника, буде вважатися, що якість товару відповідає умовам договору. Коли спільне встановлення якості повинне бути зроблене при вивантаженні, як зазначено в пункті 6.4.2.1 г, але одна із сторін, завчасно сповіщена, не з'явилася або не забезпечила своєчасної явки свого представника, то огляд, зроблений іншою стороною, буде розглядатися як зроблений спільно.

9. Перехід ризиків

9.1. Перехід ризиків із Продавця на Покупця відбувається в момент фактичного перетинання товаром борта судна в порту відвантаження.

10. Повідомлення про відвантаження

10.1. Повідомлення про відвантаження, що містить дату або номер договору, назва судна й порту відвантаження, дату коносамента або коносаментів із вказівкою завантаженої кількості товару насипом й (або) у мішках по кожному коносаменту, а також кількості мішків і маркування (якщо таке є), повинне бути відправлене Продавцем Покупцеві по телеграфу протягом:

— двох робочих днів — при відвантаженні з портів Балтійського моря, Північного моря, протоки Ла-Манш і європейських портів Атлантичного океану;
— трьох календарних днів — при відвантаженні з атлантичних портів узбережжя Північної Африки;
— п'яти календарних днів — при відвантаженні із чорноморських та азовських портів у чорноморські й середземноморські порти, а також при відвантаженні із середземноморських портів;
— семи календарних днів — при відвантаженні із чорноморських й азовських портів в усі порти, крім чорноморських і середземноморських;
— десяти календарних днів — при відвантаженні з інших неєвропейських портів.

Строки обчислюються від дня, наступного за тим, яким датований коносамент. При відвантаженні товару повними пароплавними партіями по декількох коносаментах на одному судні строки обчислюються від дня, наступного за тим, яким датований останній коносамент.

10.2. Наступний продавець зобов'язаний відправити своїм покупцям повідомлення телеграфом або, якщо наступний продавець і покупець перебувають в одному місці, рекомендованим листом у той самий день, якщо воно отримано ним до полудня, і не пізніше наступного робочого дня, якщо воно отримано ним після полудня.

10.3. Продавець не відповідає за помилки, допущені при телеграфній передачі.

10.4. Повідомлення, що містить передбачені договором відомості й послане у встановлений строк, не може бути відкликано; повідомлення, що містить помилкові відомості, може бути змінене до закінчення обумовленого строку, якщо Продавець доведе, що помилка була допущена ним ненавмисно.

20. Вилучення зразків

20.1. Якщо таке вилучення випливає з умов договору, оплачується сторонами нарівно й провадиться:

а) відповідно до правил _____ _____ (*указується назва установи або особи, призначеної для здійснення технічних перевірок*);

б) відповідно до звичаїв порту відвантаження або вивантаження.

21. Аналізи й інші технічні перевірки

21.1. Усі аналізи й перевірки, що випливають із умов цього договору, провадяться _____ (*указується установа або особа, призначена для виробництва технічних перевірок*) на прохання однієї із сторін протягом семи календарних днів після закінчення розвантаження. Витрати по здійсненню аналізів і перевірок оплачуються сторонами нарівно.

21.2. Сторона, що заперечує результат першого аналізу, повинна сповістити про це іншу сторону в письмовій формі в 7-денний строк після одержання посвідчення про результат аналізу. Якщо в 7-денний строк після одержання іншою стороною прохання про здійснення другого аналізу сторони не домовляться доручити цей аналіз іншій установі, ніж передбачено в підпункті 21.1, то після закінчення 21 дня після одержання посвідчення про результати аналізу прохальна про виробництво другого аналізу сторона під страхом втрати права на повторний аналіз повинна звернутися в письмовій формі в арбітраж, обраний відповідно до статті 22, із проханням про здійснення другого аналізу. Якщо із проханням про здійснення другого аналізу звертаються в арбітраж, то аналіз повинен провадитися самими арбітрами або призначеними ними установами під їхнім контролем, якщо вони вважатимуть це за необхідне.

21.3. Результати першого аналізу вважаються правильними, якщо результати другого аналізу не відрізняються від першого більше ніж на 1–2%. Витрати по другому аналізу ставляться на рахунок сторони, що його вимагала, якщо підтверджується правильність результатів першого аналізу. Якщо результат другого аналізу розходиться більше ніж на 1–2% з результатами першого аналізу, витрати діляться між сторонами навпіл.

21.4. Наступні продавці й наступні покупці повинні сповістити своїх покупців або продавця телеграмою або (якщо зацікавлені особи проживають в одній місцевості) рекомендованим листом про всі отримані ними прохання про здійснення аналізу в той самий день (якщо ці прохання отримані до полудня) і не пізніше полудня наступного робочого дня (якщо ці прохання отримані після полудня).

22. Арбітраж

22.1. Усі суперечки, що випливають із договору або у зв'язку з ним, які не можуть бути врегульовані дружніми шляхом, підлягають остаточному вирішенню в арбітражному порядку, з виключенням підсудності загальним судам:

а) _____ (*указується установа, обрана для арбітражу відповідно до його уставу й правил*);

б) відповідно до наступної процедури _____.

22.2 Під страхом втрати права звернення до арбітражу сторона, що бажає пред'явити претензію іншій стороні, повинна пред'явити таку протягом:

— семи календарних днів після закінчення вивантаження, коли суперечка йде про якість товару в змісті підпункту 6.2;
— трьох місяців після закінчення вивантаження або, якщо товар не прибув у місце призначення або не був відвантажений, трьох місяців після закінчення встановленого в договорі строку для відвантаження, коли спор іде по всіх інших питаннях.

22.3. Звернення до арбітражу повинне супроводжуватись страхом втрати прав звернення протягом:

— двох робочих днів після встановлення факту незгоди сторін або їхніх представників, коли мова йде про стан товару при відвантаженні;
— 28 днів після закінчення вивантаження, коли йдеться про якість товару (у змісті підпункту 6.2) за всіма угодами, крім укладених на умовах ФАК, а за останніми — протягом 28 днів після встановлення стандарту середньої якості ФАК відповідно до підпункту 6.21 а;
— шести місяців після закінчення вивантаження або, якщо товар не прибув у місце призначення або не був відвантажений, шести місяців після закінчення встановленого в договорі строку для відвантаження, коли спор іде по всіх інших питаннях.

22.4. Проте арбітри можуть розглядати претензії і прохання про арбітраж, заявлені після закінчення встановленого строку, як заявлені вчасно, якщо вони вважатимуть, що пропуск строку для заяви претензії або звернення до арбітражу відбувся з поважних причин. Якщо претензії або звернення до арбітражу пов'язані з технічною перевіркою, передбачені в цій статті строки розраховуються з дати одержання стороною, що пред'являє претензію або звертається в арбітраж, результатів технічної перевірки в письмовій формі.

Наступні продавці й наступні покупці повинні сповістити своїм покупцям або продавцям телеграмою або, якщо зацікавлені особи проживають у тій же місцевості, рекомендованим листом про всі отримані претензії або вимоги арбітражу в той самий день, якщо претензія або вимога про арбітраж отримані до полудня, і не пізніше полудня наступного робочого дня, якщо претензія або вимога про арбітраж отримані після полудня. Покупець, заявивши претензію або вимогу про арбітраж, не має права ні припиняти платежі, які він повинен здійснювати відповідно до договору, ні відмовлятися від прийняття інших партій товару, що становлять предмет договору.

При винесенні рішення про недоліки якості арбітри не повинні надавати знижок, якщо такі знижки вже були щодо натурної маси, сторонніх домішок, вологості й (або) інших показників якості відповідно до підпункту 6.2.3.

Кожна із сторін зобов'язується виконати в строки, установлені рішенням або правилами арбітражної установи, рішення, що буде винесено проти неї арбітражем, обраним відповідно до підпункту 1 цієї статті. Сторони уповноважують арбітражні установи, що винесли рішення, опублікувати ім'я тієї сторони, що не виконала винесеного проти неї рішення у встановлений термін. Вимогу про розгляд суперечки в арбітражі може бути відхилено, якщо на момент обігу виявляється, що сторона, яка звертається в арбітраж, відмовилася в минулому виконати винесене проти неї арбітражне рішення.

4.3. Договір міжнародної купівлі-продажу пиломатеріалів хвойних порід

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПИЛОМАТЕРІАЛІВ ХВОЙНИХ ПОРІД

(типові, розроблені ЄЕК ООН)

1. Сфера застосування загальних умов

Ці Загальні умови застосовуються до договорів купівлі-продажу в тому випадку, якщо сторони в конкретному договорі прямо посилаються на них. Сторонам надається право вносити зміни і доповнення до Загальних умов. Всякого роду зміни і доповнення вважатимуться дійсними тільки в тому випадку, якщо вони здійснені у письмовій формі.

2. Створення договору

Якщо оферта є твердою з вказівкою певного терміну для її акцепту, то договір вважається укладеним на момент отримання Продавцем повідомлення рекомендованим листом або телеграмою (або по телефону або телетайпу — з подальшим підтвердженням рекомендованим листом) про акцепт покупцем оферти, за умови, що акцепт зроблений Покупцем у встановлений в оферті термін.

Якщо тверда оферта не містить певного терміну для її акцепту, договір вважається укладеним на момент отримання Продавцем повідомлення рекомендованим листом (або по телефону або телетайпу — з подальшим підтвердженням рекомендованим листом) про акцепт Покупцем оферти за умови, що акцепт послідкував у розумний термін, який не повинен перевищувати 15 календарних днів.

Оферта, що не є твердою, не створює зобов'язань для сторін.

Якщо оферта не є твердою, договір вважається укладеним на момент отримання Покупцем повідомлення рекомендованим листом (або ж по телефону або телетайпу — з подальшим підтвердженням рекомендованим листом) про акцепт Продавцем пропозиції, зробленої Покупцем на підставі оферти Продавця.

Якщо укладення договору оформлюється єдиним документом, то такий договір вважається укладеним на момент підписання його обома договірними сторонами.

Оферта, акцепт або підписання договору можуть бути здійснені або договірними сторонами, або їхнім належним чином уповноваженими представниками або агентами.

Після укладення договору всі переговори (як в усній, так і у письмовій формі), що передували йому, суперечать умовам договору, не мають юридичної сили.

Положення даної статті також застосовуються до змін і доповнень, які можуть бути внесені сторонами.

3. Вивізний і ввізний дозвіл (ліцензії)

Якщо для виконання договору потрібна експортна та імпортна ліцензія, сторона, на обов'язку якої лежить отримання потрібної ліцензії, то треба прямо про це вказати в договорі. Про всякого роду зміни, що відбулися з часу укладення договору в ліцензійному режимі, відповідна сторона зобов'язана негайно по телеграфу повідомити іншій стороні.

Якщо для виконання договору потрібна експортна або імпортна ліцензія, то сторона, на обов'язку якої лежить отримання ліцензії, повинна своєчасно зробити всі необхідні заходи для отримання такої ліцензії.

Якщо сторона в передбачений договором термін не отримає ліцензії, то договір вважається таким, що припинив свою силу. Якщо відповідний орган відмовив у видачі ліцензії в передбачений договором для отримання ліцензії термін, то сторона, на обов'язку якої лежить отримання такої ліцензії, повинна негайно по телеграфу повідомити про відмову іншій стороні. Якщо такого повідомлення не буде зроблено, то сторона вважається такою, що не виконала договірних зобов'язань і не має права посилатися на цю статтю, а також на статтю 18 («Підстави для звільнення від відповідальності») дійсних Загальних умов.

У тому випадку, якщо ліцензія видана тільки на частину договірної кількості, сторона, в обов'язки якої входить отримання ліцензії, повинна негайно по телеграфу повідомити про це іншій стороні. У цьому повідомленні або в перебігу встановленого договором терміну сторона, яка була зобов'язана забезпечити отримання ліцензії, може запропонувати іншій стороні часткове виконання договору з вказівкою терміну для ухвалення такої пропозиції. Якщо в перебігу встановленого договором терміну сторона, яка була зобов'язана забезпечити отримання ліцензії, не запропонує часткового виконання договору, або інша сторона, отримавши пропозицію про часткове виконання, не акцептує його в запропонований у договорі термін, то договір вважається анульованим.

У цьому випадку, якщо видана ліцензія анулюється після відправки товару сухопутним шляхом, сторона, що клопотала про ліцензію, не в праві посилатися на постанови, що передбачаються статею 18 («Підстави для звільнення від відповідальності») дійсних Загальних умов.

У тому випадку, якщо видана ліцензія анулюється до зафрахтовування судна або до відправки товару сухопутним шляхом, сторона, що клопотала про ліцензію, повинна негайно телеграфом повідомити про це іншу сторону. Тоді кожна сторона має право розірвати договір за умови, що повідомлення про розторгнення дається стороною, що клопотала про отримання ліцензії в телеграмі, вказаній вище, а іншою стороною — негайно після отримання цієї телеграми. Анулювання договору через цю статтю не надає права будь-якій стороні на повернення збитків, що можуть виникнути в результаті анулювання договору, за винятком тих випадків, коли сторона, на обов'язку якої лежить отримання ліцензії, не виконала своїх зобов'язань, передбачених п. 3.2.

4. Ціни

4.1. Ціни встановлюються залежно від вибраної сторонами форми договору купівлі-продажу.

4.2. Усі збори, мита і податки, що стягуються у зв'язку з укладанням і виконанням договору в країні Продавця і (або) в країні походження товару, сплачуються Продавцем. Всі такі збори, мита і податки, що стягуються у зв'язку з укладанням і виконанням договору в країні Покупця або в країні призначення товару, сплачуються Покупцем.

4.3. Витрати, пов'язані з оформленням і отриманням консульських фактур або інших документів (зокрема сертифікату про походження товару і фітосанітарного сертифікату), сплачуються стороною, яка вимагає пред'явлення таких.

5. Якість

За відсутності іншої домовленості між сторонами щодо якості товару, який належить поставити, якість товару має відповідати стандартам (сорту, асортименту, вимірам і маркіровці) країни походження товару.

6. Стан товару

Товар повинен відвантажуватися в хорошому стані і належним чином витриманим для перевезення.

8. Маржа при відвантаженні й маржа Продавця (застереження «близько»)

Маржа в межах 10% у бік збільшення або зменшення загальної договірної кількості надається:

а) Продавцеві, у всіх випадках;

б) при морських і водних перевезеннях;

в) Покупцеві, якщо він відповідальний за забезпечення отримання транспортних коштів.

При договорах на великі кількості сторони можуть встановлювати інший розмір маржі в відповідній пропорції, яка визначається в договорі.

Якщо відвантажена кількість товару знаходиться в межах договірної, включаючи маржу в розмірі вказаних вище 10% або інших меж маржі, встановлених сторонами в договорі, Покупець зобов'язаний сплатити фактично відвантажену кількість за договірною ціною.

Якщо фактично відвантажена кількість товару перевищить передбачену договором, враховуючи маржу, Покупець повинен буде прийняти договірну кількість плюс маржа. В цьому випадку він має право або прийняти всю фактично відвантажену кількість за договірною ціною, або прийняти і сплатити тільки договірну кількість плюс маржа, а кількість, що перевищує маржу, складувати за рахунок і ризик Продавця, враховуючи оплату Продавцем фрахту, що належить за цей надлишок.

У тому випадку, якщо встановлена нестача якого-небудь товару, Покупець зобов'язаний прийняти і сплатити відвантажену кількість за договірною ціною, але при цьому він має право на отримання компенсації, визначеної згідно ухвалам статі 14 («Невчасне постачання») дійсних Загальних умов, за недовантаження товару з урахуванням маржі.

8.5. Надана цією статею маржа не повинна приводити до зміни співвідношень якості, асортименту і розмірів проданого товару, за винятком тих випадків, коли сторони в договорі передбачили різні межі маржі за окремими розмірами.

9. Повідомлення про вантаження і відправку товару

Договори ФОБ і ФАС

9.1. Протягом установленого сторонами в договорі терміну (до початку стадійного часу) Покупець зобов'язаний повідомити Продавцеві про застраховане судно, вказавши його назву і вантажопідйомність.

9.2. При фрахтуванні судна Покупець зобов'язаний передбачити в чартері зобов'язання капітана повідомити Продавця про приблизну дату прибуття судна в порт вантаження. Покупець повинен поклопотатися про те, щоб копія чартеру і вантажні інструкції були вручені Продавцеві при першій нагоді, але не пізніше за дату, передбачену в договорі. Якщо вантажні інструкції не будуть вручені Продавцеві або його агентові в строк, передбачений у договорі, Продавець має право на свій розсуд завантажити товар, дотримуючи прийняті правила вантаження пиломатеріалів на судно.

9.3. Після закінчення вантаження товару на судно Продавець зобов'язаний негайно по телеграфу повідомити Покупцеві про завантажену кількість товару на судно і дату його виходу з порту завантаження.

Договори СІФ

9.4. Продавець зобов'язаний послати Покупцеві у визначений у договорі термін (після отримання останнього коносамента), повідомлення, вказавши назву судна, завантажену кількість і дату виходу судна з порту завантаження. Датою відвантаження товару вважається дата коносамента, виписаного «на прийнятий на борт товар» і (або) «на прийнятий до відвантаження товар», оскільки не доведено інше.

9.5. Якщо вантажні інструкції не будуть вручені Продавцеві або його агентові у встановлений у договорі термін, Продавець має право на свій розсуд завантажити товар, дотримуючись прийнятих правил завантаження товару на судно.

Перевезення залізницею і внутрішнім водним шляхом

9.6. Відправник зобов'язаний завчасно направити вантажоодержувачеві повідомлення про відвантаження товару з таким розрахунком, щоб Покупець міг вжити необхідних заходів щодо митного очищення і приймання його. У повідомленні вказується вид перевізного засобу і (або) назва судна, завантажена кількість, позначення партії товару (за можливості назви залізничної станції і (або) пункту призначення), а також вартість товару, якщо це передбачено сторонами в договорі.

9.7. Датою відправки товару (якщо іншого не буде доведено) при залізничних відвантаженнях є дата залізничної накладної, при перевезенні по воді — дата накладної або коносамента.

Дорожні перевезення за рахунок третіх осіб

9.8. Датою відправки (якщо інше не буде доведено) є дата накладної або дорожнього свідоцтва на відправку товару.

10. Палубний вантаж ФОБ, СІФ

10.1. При договорах ФОБ і СІФ дозволяється завантаження палубного вантажу, що не перевищує 1/3 кожної завантаженої на судно партії товару, передбаченого в договорі.

11. Коносамент

11.1. У коносаментах повинна бути вказана кількість штук товару по товщині, причому на трюмний і палубний вантаж повинні виписуватися окремі коносаменти.

11.2. Товар вантажиться за кількістю коносаментів, які вимагатиме покупець, за умови, що ця кількість не перевищує кількості, передбаченої сторонами в конкретному договорі.

11.3. Завантаження на судно повинно проводитися з таким розрахунком, щоб капітан міг виконати вантажні інструкції Покупця, передбачені договором. Капітанові надається право вживати необхідних заходів з метою забезпечення мореплавства судна.

12. Страхування

12.1. Страхування вантажу звичайних морських і річкових ризиків і страхування авансу фрахту проводяться Покупцем або Продавцем залежно від обраної ними форми договору купівлі-продажу.

12.2. Сторони можуть у договорі визначити умови, на яких може бути проведене страхування ризиків, що виходять за межі звичайних транспортних ризиків, залежно від обраної ними форми договору купівлі-продажу.

13. Невчасне вивезення товару

13.1. Якщо за договором отримання транспортних коштів входить в обов'язки Покупця і якщо товар не вивезений Покупцем у зазначений у договорі термін, йому надається додатковий пільговий термін для приймання і вивезення товару, тривалість якого встановлюється сторонами в договорі.

13.2. Якщо, згідно з угодою, Покупець повинен прийняти і вивезти товар у певний день і якщо це не буде зроблено в строк, а також в перебігу вказаного вище додаткового пільгового терміну, виключаючи провину Продавця і обставини, передбачені статею 18 («Умови звільнення від відповідальності») дійсних Загальних умов, Покупець зобов'язаний після закінчення додаткового пільгового терміну відшкодувати Продавцеві всі доведені додаткові витрати, які можуть бути спричинені несвоєчасним прийманням і вивезенням товару.

13.3. Якщо товар, індивідуалізований Продавцем, не буде прийнятий і вивезений Покупцем відповідно до п. 2 цієї статті, ризики переходять з Продавця на покупця в момент, починаючи з якого покупець повинен прийняти товар, але не пізніше за закінчення додаткового пільгового терміну. В цьому випадку Покупець винен провести оплату вартості товару за попереднім розрахунком продавця, ніби постачання мало б місце.

13.4. У зв'язку з оплатою вартості своєчасно не прийнятого і не вивезеного Покупцем товару за попереднім розрахунком, сторони в договорі можуть передбачити надання Продавцем Покупцеві гарантій відносно здачі йому товару.

14. Невчасне постачання

14.1. Якщо за договором отримання транспортних коштів є обов'язком Продавця і якщо товар не буде поставлений в зазначений в договорі термін, Продавцеві надається додатковий термін для постачання товару, тривалість котрого встановлюється сторонами в договорі.

14.2. Якщо Продавець не поставить товар згідно умовам договору в передбачений в ньому термін і протягом вказаного вище додаткового терміну, виключаючи провину Покупця і обставини, передбачені статею 18 («Підстава для звільнення від відповідальності») дійсних Загальних умов, Покупець у праві залишити договір у силі і розірвати його без дотримання будь-яких формальностей. Продавець в обох випад-

ках зобов'язаний відшкодувати Покупцеві доведені додаткові витрати, які можуть виникнути внаслідок несвоєчасного постачання товару або розірвання договору. Якщо Покупець вирішить розірвати договір, він повинен про це повідомити Продавцеві рекомендованим листом або телеграфом, вказавши дату, з якою він вважає договір не дійсним. Таке повідомлення повинне бути направлено Покупцем протягом 15 календарних днів з дати, передбаченої в договорі для постачання.

14.3. У разі розірвання договору Покупець має право, крім отримання відшкодування доведених додаткових витрат, понесених ним внаслідок несвоєчасного постачання Продавцем товару, вимагати від останнього протягом терміну, встановленого в договорі, компенсацію, розмір якої визначається різницею між ціною розірваного договору і фактично сплаченою Покупцем ціною в разі покупки ним такого самого товару в іншого експортера. Такий розмір компенсації визначається з урахуванням середньої ринкової ціни на такий самий товар і для такої самої форми договору в країні Продавця, що діє протягом 30-денного терміну, наступного за датою, з якою договір вважається не дійсним. Якщо Покупець не купить у третьої особи такого самого товару, то розмір компенсації встановлюється різницею між ціною розірваного договору і середньою ринковою ціною на такий самий товар для такої самої форми договору в країні Продавця, що діє протягом 30-денного терміну, наступного за датою, з якою договір вважається не дійсним.

15. Платіж

15.1. Умови і спосіб платежу встановлюються при укладанні сторонами договору.

15.2. При несвоєчасному відкритті акредитиву або здійсненні платежу до постачання, якщо така затримка не викликана провиною Продавця або обставинами, передбаченими в статті 18 («Підстави для звільнення від відповідальності») дійсних Загальних умов, Продавець у праві залишити договір у силі або розірвати його без дотримання яких-небудь формальностей. У разі розірвання договору Продавець повинен повідомити Покупцеві рекомендованим листом або по телеграфу, вказавши дату з якою він вважає договір не дійсним. Таке повідомлення повинне бути направлено Покупцеві протягом 15 календарних днів з дати, передбаченої в договорі для відкриття акредитива або здійснення платежу.

15.3. У тому випадку, якщо Продавець зберігає договір у силі, він має право, крім отримання вартості товару і відшкодування доведених додаткових витрат, понесених ним внаслідок прострочення Покупцем у відкритті акредитиву або здійснення платежу, на отримання відсотків за прострочення платежу при інкасовій, акредитивній і інших формах розрахунку. Нарахування відсотків відбувається з дати, вказаної Продавцем Покупцеві, і в розмірі, визначеному сторонами в договорі.

15.4. При розірванні договору Продавець надає Покупцеві право першої відмови. Якщо Покупець не скористається цим правом протягом указаного Продавцем терміну, Продавець у цьому випадку має право перепродувати товар. Як у тому, так і в іншому випадку Продавець має право, крім відшкодування доведених додатково понесених ним витрат, вимагати від Покупця у встановлений договором термін компенсацію, розмір якої визначається різницею між ціною розірваного договору і фактично отриманою ним ціною при перепродажі товару. Такий розмір компенсації визначається з урахуванням середньої ринкової ціни на такий самий товар і для такої самої форми договору в країні Покупця, що діє протягом 30-денного терміну, наступного за

датою, з якою договір вважається недійсним. Якщо товар не буде перепроданим Продавцем, розмір компенсації в цьому випадку встановлюється як різниця між ціною анульованого договору і середньою ринковою ціною на такий самий товар і для такої самої форми договору в країні Покупця, що діє протягом 30-денного терміну, наступного за датою, з якою договір вважається не дійсним.

16. Приймання

16.1. При морському перевезенні товару коносамент вважається доказом здачі-приймання кількості завантаженої кількості і товщині поліматериалів, а також відносно інших розмірів, оскільки вони вказуються в коносаменті. Інші питання щодо порядку кількісного (кубатура) і якісного приймання товару при морському перевезенні, а також усі питання, що належать до кількісного і якісного приймання при сухопутному перевезенні, встановлюються сторонами в договорі. Сторони, зокрема, уточнюють, чи проводиться приймання в присутності обох сторін або їх представників або третьою особою, якій обидві сторони доручають приймання. Місце приймання (склад продавця, порт вантаження, місце вантаження, порт призначення, пункт розвантаження, склад Покупця і так далі) також визначається сторонами в договорі. За взаємною згодою сторін якісна здача-приймання товару може проводитися згідно із сертифікатом, що видається компетентним органом країни експортера, який підтверджує відповідність відвантаженого товару умовами договору.

16.2. Якщо сторони в договорі вибрали систему приймання в присутності обох сторін і якщо Покупець і Продавець не з'явилися, приймання товару проводиться у відсутності сторони, яка не з'явилась, але обов'язково в присутності третьої незацікавленої особи, що призначається сторонами. При цьому витрати по прийманню, пов'язані за участю третьої особи, відносяться за рахунок сторони, яка не з'явилась.

16.3. Незалежно від вибраного сторонами способу приймання, факти, встановлені при прийманні по питаннях, до яких, згідно з угодою, це приймання належить, є остаточними і обов'язковими для обох сторін.

16.4. Після здачі-приймання товару і до дати, передбаченої договором для вивезення цього товару, Продавець зобов'язаний проявити належну турботу щодо зберігання товару і запобігання його пошкодженням.

17. Рекламація

17.1. Рекламації можуть пред'являтися Покупцем тільки з тих питань, які не були предметом приймання товару, проведеного відповідно до умов договору.

17.2. У разі пред'явлення рекламації, як сказано вище, Покупець не в праві відмовитися від здійснення платежу, що належить за товар, і товар у цьому випадку приймається ним на свої склади, до врегулювання рекламації. Сторони можуть передбачити в договорі гарантію, яку продавець повинен надати Покупцеві, на спірну і сплачену суму за товар. Витрати, пов'язані з видачею такої гарантії сплачуються Продавцем, якщо рекламація визнана обґрунтованою, а якщо рекламація визнана не обґрунтованою, такі витрати оплачуються покупцем.

17.3. Рекламація повинна пред'являтися письмово і містити всі необхідні дані по кількості товару, що є предметом рекламації, а також містити підстави для рекламації і конкретні вимоги Покупця. Порядок пред'явлення і терміни заяви рекламацій, а також терміни, в перебігу яких Продавець повинен з'явитися для огляду рекламованого товару, і способи огляду встановлюються сторонами в договорі.

17.4. Рекламований товар повинен бути пред'явлений Покупцем для огляду в одному місці, якщо сторонами не передбачений у договорі порядок огляду товару в декількох місцях.

18. Підстави для звільнення від відповідальності

18.1. Підставами для звільнення від відповідальності за договором вважаються обставини, не залежні від волі сторін, які виникли після укладення договору і перешкоджали повному або частковому його виконанню, якщо ці обставини неможливо було передбачати і якщо їх наслідки не могли бути усунені сторонами.

18.2. Сторона, що постраждала від настання зобов'язань, передбачених у п. 18.1, зобов'язана негайно повідомити іншій стороні по телеграфу про виникнення і припинення подібних зобов'язань. При неповідомленні про настання згаданих зобов'язань зацікавлена сторона не в праві посилатися на них, за винятком того випадку, коли настання подібного зобов'язання перешкоджає також і повідомленню.

18.3. При настанні зобов'язань, вказаних у п. 18.1, термін виконання зобов'язань за договором зміщується пропорційно часу, протягом якого діятимуть такі зобов'язання, без відшкодування яких-небудь збитків.

18.4. Якщо зобов'язання, передбачені в п. 18.1, продовжуватимуться понад установлений у договорі термін, кожна сторона в праві розірвати договір без відшкодування яких-небудь збитків. Встановлюваний у договорі термін може бути або однаковим для обох сторін, або різним. Якщо ці терміни будуть різними, то сторона, яка користується правом розірвати договір після закінчення коротшого терміну, зобов'язана негайно повідомити іншій стороні про ухвалене нею рішення.

19. Арбітраж

19.1. Усякого роду спори, що можуть виникнути з договору або у зв'язку з ним і не врегульовані дружним шляхом, підлягають вирішенню в порядку арбітражного розгляду (виключаючи підсудність загальним судам) згідно з встановленою сторонами процедурою.

19.2. Кожна з договірних сторін зобов'язується виконати в терміни, що наказує арбітражне рішення або правила арбітражної комісії, яка могла бути призначена сторонами, рішення, винесене арбітражною комісією відповідно до правил, установлених сторонами в договорі.

19.3. Сторони уповноважують арбітражну комісію, призначену сторонами в договорі, опублікувати ім'я тієї сторони, яка не виконає арбітражного рішення в терміни, передбачені арбітражним рішенням або правилами арбітражної комісії.

4.4. Договір міжнародної купівлі-продажу свіжих фруктів та овочів, включаючи цитрусові

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ СВІЖИХ ФРУКТІВ ТА ОВОЧІВ, ВКЛЮЧАЮЧИ ЦИТРУСОВІ

(типові, розроблені ЄЕК ООН)

I. Загальні положення

1. Сфера застосування

Мета

1. Ці Загальні умови належать до купівлі-продажу фруктів і овочів, включаючи цитрусові, що надходять у свіжому вигляді на міжнародний ринок, список яких наводиться в Додатку І цього документа. Вони не поширюються на картоплю і банани, які потребують різних загальних положень.

Необов'язковий характер

2. Ці Загальні умови носять необов'язковий характер і застосовуються лише в тому випадку, якщо сторони, які бажають до них вдатися для регулювання своїх договірних відносин, домовилися про це за умови можливої їхньої зміни на підставі конкретної письмової угоди.

Форма продажу

3. Ці Загальні умови належать до контрактів про твердий продаж, проте в статтях 12–18 пункту 4 включені особливі положення, що стосуються продажу за загальний рахунок і комісійного продажу.

2. Визначення та принципи

Терміни

4. За відсутності положень, що передбачають зворотне, деякі слова та вирази, що фігурують у цих Загальних умовах, мають такий зміст:

I) Слово «день» означає будь-який день, як робочий, так і неробочий.

II) Під терміном «робочий день» мається на увазі будь-який день, крім суботи, неділі та святкових днів.

III) Поняття «неробочий день» визначається згідно з приписами закону і звичаями країни, де здійснюється зобов'язання.

IV) Слово «час» означає час, узаконений у країні, де здійснюється зобов'язання.

V) Поняття «робочий час» визначається згідно з приписами закону і звичаям країни, де здійснюється зобов'язання.

VI) Під виразом «24» години мається на увазі період часу в 24 послідовних годинах; години, відповідні неробочим дням, не включені в розрахунок цього періоду.

VII) Під словом «тиждень» мається на увазі період в сім днів.

VIII) Встановлено, що:

а) початок місяця — період з 1 по 10 число місяця включно;

б) середина місяця — період з 11 по 20 число місяця включно;

в) кінець місяця — період з 21 числа по кінець місяця;

г) перша половина місяця — період з 1 по 15 число місяця включно;

д) друга половина місяця — період з 16 числа до кінця місяця.

IX) За відсутності положення про зворотне слово «негайно» має тлумачитися з урахуванням прийнятих звичаїв і означає «якомога швидше».

Закінчення термінів

5. I) Закінчення строку, встановленого в годинах, залежить від години його початку.

II) Коли термін виражається у днях або робочих днях, він завжди закінчується в кінці дня, тобто о 24 годині.

III) За умови дотримання положення абзацу I) цієї статті, день, коли відбувається подія, у зв'язку з яким визначається термін, як, наприклад, день укладання контракту, день надходження повідомлення за призначенням, день одержання товару і т.д., не входить в розрахунок термінів.

IV) Повідомлення, що надійшло в неробочий день, вважається, що надійшло наступного першого робочого дня.

V) Якщо термін закінчується в неробочий день, то він продовжується до першого наступного робочого дня.

VI) Якщо не обумовлено інше, то термін вважається безперервним, включаючи святкові дні.

Повідомлення

6. I) Повідомлення та повідомлення, що належать до укладання контракту або до його виконання, робиться в письмовій формі (по телетайпу, телеграмою, листом, рекомендованим листом), по телефону або в усній формі.

II) Якщо одна із сторін того забажає, повідомлення по телефону або словесні угоди підтверджуються в письмовій формі, у разі необхідності — рекомендованим листом.

3. Контракт

Укладання

7. I) Контракт вважається укладеним за наявності добровільної угоди сторін на укладання угоди.

II) Він може бути укладений в усній формі, по телефону або в письмовій формі, прямо або через посередника.

Підтвердження

8. I) Для того щоб бути доказом, договір, укладений в усній формі або по телефону, може підтверджуватися в письмовій формі або однією зі сторін, або обома сторонами, він може підтверджуватися маклером, якщо був укладений останнім.

II) Вважається, що підтвердження в письмовій формі містить всі узгоджені умови; воно може містити посилання на діючі положення.

III) Сторона, яка вважає, що підтвердження не відповідає усно укладеній угоді, повинна її негайно оскаржити по телетайпу або телеграмою.

IV) Коли розходяться в дорозі два підтвердження, що містять суперечливі умови, перевага надається підтвердження продавця, за відсутністю негайних заперечень покупця, що відправляються при отриманні підтвердження продавця або телетайпу, або телеграмою.

Зміни

9. I) Усі Додатки, згадані в контракті, такі, як, наприклад, технічні умови, специфікації, вказівки, що стосуються перевезення, сортування, упакування і т.д., є його невід'ємною частиною.

II) Додаванням, внесеним в текст у письмовій формі або у формі штемпеля, надається перевага перед друкованим текстом, причому додаванню, внесеному до тексту в письмовій формі, надається перевага перед текстом у формі штемпеля.

III) Умови, включені згодом у будь-які документи, за винятком контрактів та підтверджень, вважаються недійсними.

Передача зобов'язань третім особам

11. Зобов'язання, що випливають з контракту, не можуть передаватися третім особам, інакше як за згодою на це сторін.

4. Особливі типи контрактів

а) Продаж за загальний рахунок

Визначення

12. При продажу за загальний рахунок відправник несе відповідальність за якість, упаковку та відправлення товару, а одержувач несе відповідальність за приймання і вивантаження, продаж на найбільш вигідних умовах і оплату рахунків.

Завершення угоди

13. I) Відправник повідомляє одержувачу або покупну ціну товару, або собівартість з доставкою на місце продажу, що включає вартість упакування, а також загальну суму витрат, безпосередньо пов'язаних з відправленням.

II) Одержувач, якомога швидше після продажу товару, складає рахунок, у якому вказує, крім даних, повідомлених відправником, транспортні витрати, митні збори, збори і різні витрати, а також комісійні за делькредере.

III) Прибутки та збитки діляться між обома сторонами в погодженій пропорції. За відсутності домовленості відповідна сума ділиться нарівно між сторонами.

IV) Одержувач зобов'язаний направити відправникові після рахунку, передбаченого в абзаці II) цієї статті, належну йому суму.

Контроль

14. Сторони зобов'язані надавати один одному право контролю за проведеними витратами, а також за детальними звітами про операції з продажу.

б) Комісійний продаж

Визначення

15. I) Комісійний продаж має місце в тих випадках, коли операція здійснюється за розпорядженням відправника-комітента за рахунок і на його відповідальність. Однак одержувач-комісіонер бере на себе делькредере.

II) Правила комісійної продажу застосовні навіть у випадку, якщо комісіонер гарантує мінімальну продажну ціну.

Розрахунок з продажу

16. I) Комісіонер зобов'язаний провести операцію, за яку він відповідає, з належною ретельністю, зважаючи, зокрема, що продукти є швидкопсувними.

II) Якщо не обумовлено протилежне, комісіонер зобов'язаний представити своєму комітенту розрахунок в найкоротший термін. У цьому розрахунку вказується результат продажу. На вимогу комітента цей результат повинен бути зазначений з розбивкою по днях або за виручениими цінами.

Знецінення товару

17. I) У разі втрати або псування товару комісіонер зобов'язаний зробити звичайні застереження і пред'явити претензію транспортному підприємству, з тим щоб захистити інтереси комітента, якого він негайно повідомляє про це.

II) Комісіонер має право відмовитися прийняти поставку товару, продажна ціна якого, як він вважає, не може покрити транспортних витрат, за умови, що він негайно повідомить комітентові про цю відмову.

III) Якщо ж він бере товар і чиста виручка від продажу дає дебетове сальдо, то комітент повинен сплатити йому різницю.

IV) Якщо комісіонер має вагомі підстави вважати, що ймовірна виручка від продажу товарів не покриє витрат, пов'язаних з митною очисткою, він повинен залишити товар на митниці. Однак він звільняється від цього зобов'язання, якщо митна очистка не могла бути проведена в місці призначення і якщо він може довести неможливість для митного службовця констатувати поганий стан товару.

V) Комісіонер має право отримати суму відшкодування збитків, яку повинно сплатити транспортне підприємство, і зобов'язаний при цьому кредитувати рахунок комітента на суму, що відповідає належній йому частці.

Зобов'язання комісіонера

18. I) Комісіонер відповідає за повідомлення комітенту по телеграфу або телетайпу відомостей, що спонукали комітента відправити йому товар, якщо в цих відомостях вказується відносно продукту певного роду, якості і марки, ціна, яка перевищує на 10% найвище денне котирування на даний продукт, і якщо відправка товару причинила комітенту збиток.

II) Відповідальність знімається з комісіонера у випадку помилки, допущеної поштою при передачі повідомлення.

III) Якщо комісіонер направляє письмове повідомлення про продажну ціну, що відрізняється від ціни, зазначеної в розрахунках з продажу, комітент має право вимагати суму понесеної у зв'язку з цим шкоди не лише з цієї партії товару, а й наступних партій, які постачаються на підставі цін, зазначених у телеграмі або телетайпу.

II. Зобов'язання сторін

1. Постачання та перевезення

Інструкції покупця

19. I) Покупець повідомляє продавцеві негайно або в термін, передбачений у контракті, свої інструкції, що відповідають положенням контракту, і що стосуються, зокрема, строків поставки, місця поставки, адреси одержувача, типу упаковки, виду транспорту і т.д.

II) При морських перевезеннях на комерційних умовах ФОБ покупець своєчасно повідомляє продавцеві назву судна та дату прибуття судна в порт навантаження, зазначений у контракті, яка передбачена судноплавною лінією.

III) Затримка в наданні інструкцій дає продавцю право відкласти постачання на термін, що відповідає часу затримки в наданні інструкцій покупцем.

IV) Ненадання покупцем повних інструкцій не звільняє сторони від їхніх зобов'язань на основі контракту.

Поставки продавцем

20. I) Під поставкою мається на увазі надання товару або в розпорядження одержувача, або в розпорядження перевізника в обумовлені контрактом день і місце навантаження або на транспортний засіб.

II) Після отримання інструкцій покупця продавець зобов'язаний поставити товар згідно з цими інструкціями та положень контракту в передбачені терміни.

III) Якщо не обумовлено протилежне, то вважається, що сторони домовилися щодо «швидкої» поставки.

Строки поставки

21. Під час перевезення автомобільним або залізничним транспортом продавець повинен доставити товар в такі терміни, які обчислюються в годинах і робочих днях:

I) «негайне» постачання: протягом 24 годин з моменту укладення контракту;

II) «швидка» поставка: у триденний термін;

III) поставка в «певний» день: доставка в день, зазначений у контракті;

IV) поставка протягом «певного терміну»: постачання всієї партії товару в будь-який день з початку до закінчення терміну, передбаченого в контракті;

V) постачання в термін, визначений на прохання покупця: постачання в день, зазначений покупцем протягом терміну, встановленого контрактом;

VI) постачання «розстрочене протягом відомого періоду»: дати і партії товару протягом цього періоду визначаються обома сторонами; у протилежному випадку продавець приймає відповідне рішення і своєчасно повідомляє про нього покупця, останній може пред'явити претензії.

22. При морських перевезеннях існують такі терміни постачання:

I) у випадку «негайного навантаження»: протягом 10 днів після укладання контракту;

II) у випадку «швидкого навантаження»: протягом 21 дня;

III) у випадку «навантаження на певне судно»: вказується назва судна і, у разі необхідності, — дата навантаження або номер рейсу;

IV) у випадку «навантаження на перше судно,яке відпливає»: навантаження на перше судно, що може перевезти товар з порту навантаження до місця призначення прямо або з перевантаженням;

V) у випадку «товар у плаву»: товар знаходиться на борту судна в момент укладання контракту;

23. При повітряних перевезеннях товар постачається або в певний день, або в певний день і годину, або негайно. Вираз «негайно» означає «протягом 24 годин з моменту укладання контракту».

Місце поставки

24. За винятком випадку продажу на умовах «франко-кордон», або «доставка до місця призначення», місцем поставки вважається умовлене місце навантаження товару.

Дата поставки

25. За винятком випадку продажу на умовах «франко-кордон», або «доставка до місця призначення», дата поставки визначається датою передавання товару перевіз-

нику. Вказівки, що містяться в транспортних документах, є в цьому відношенні дійсними, якщо немає доказів зворотнього.

Ліцензії або відповідні офіційні документи

26. I) Якщо контракт не укладений із застереженням про отримання ліцензій або відповідних їм офіційних документів, то продавець і покупець відповідальні за наслідки, які можуть виникнути при затримці або відсутності необхідних документів, які вони повинні були отримати.

II) Коли контракт укладено з таким застереженням, необхідно вказати характер документа або документів, до яких це застереження застосовується.

III) Якщо необхідні ліцензії або відповідні їм офіційні документи не були отримані в належний час або видачі їх було відмовлено, або вони були скасовані після їх видачі, сторона, відповідальна за їх отримання, повинна сповістити про це іншій стороні якнайшвидше. Виконання цього зобов'язання не звільняє сторону від виконання конкретного зобов'язання, за винятком випадків форс-мажору (див. статті 75–77).

Відомості, які повинні бути повідомлені продавцем

27. I) При автомобільних та залізничних перевезеннях повинна бути складена відвантажувальна специфікація, яка прикріплюється до вагону і додається до транспортних документів. Крім того, продавець повинен повідомити покупцеві в день відвантаження по телетайпу, телеграмою або по телефону номер вагону або вантажівки, позначення характеру і якості товару, кількість вантажних місць або масу товару і взагалі всі вказівки, необхідні для пізнання товару.

II) При морських перевезеннях як тільки товар поставлений відповідно до умов контракту, продавець зобов'язаний негайно сповістити про це покупцеві і повинен якнайшвидше представити йому чистий звичайний документ, який свідчить про постачання товару. Якщо цей документ відправлений через банк, то один екземпляр, який не може бути переданий, повинен бути спрямований, у міру можливості, безпосередньо покупцеві.

III) При повітряному перевезенні продавець повинен по завершенні навантаження негайно повідомити покупцеві по телетайпу, телеграмою або по телефону про відправлення товару, вказавши назву авіаційної компанії, номер рейсу, час відльоту і передбачуваний час прибуття, назву аеропорту, а також обсяг вантажу. Письмове повідомлення про відправлення товару потрібно лише в тому випадку, коли продавець впевнений, що покупець одержить це повідомлення до прибуття товару на місце призначення.

Вибір способу перевезення та отримання транспортних засобів.

28. I) Продавець або покупець несе відповідальність за вибір способу перевезення і за одержання транспортних засобів відповідно до положень, прийнятих у контракті.

II) Якщо продавець несе відповідальність за одержання транспортного засобу, що є звичайною практикою, то він забезпечує дотримання інструкцій покупця щодо вибору транспортного засобу та вантажні пристрої.

III) При морських перевезеннях на комерційних умовах ФОБ або ФАС за виконання цього зобов'язання відповідальність несе покупець. Однак на практиці дуже

часто продавець виконує це зобов'язання, діючи як агент покупця від його імені, за його рахунок і ризик.

Особливий захист

29. I) У відношенні допоміжного обладнання (захист від замерзання, захисні пристосування вагона, покриття стінок, швидке заморожування і т.д.) продавець за відсутності інструкції з боку покупця повинен сам вжити всіх заходів, що забезпечують достатній захист товару під час перевезення.

II) Витрати по допоміжному обладнанню, про яке йдеться в абзаці I) цього пункту, несе покупець, причому ці витрати включаються покупцеві в рахунок за собівартості.

Витрати з перевезення

30. I) витрати з перевезення, сплату митних зборів, фіскальних зборів та інші додаткові витрати несе покупець або продавець відповідно з обраним видом операції купівлі-продажу.

II) У разі продажу на умовах «франко-вагон», «франко-місце відправлення на вибраному транспортному засобі», ФОБ або ФАС транспортні витрати або додаткові витрати від станції або місця відправлення, на борту судна або від порту несе покупець.

III) У разі продажу на умовах СІФ або КАФ транспортні витрати і додаткові витрати до встановленого порту призначення несе продавець.

IV) У разі продажу на умовах «доставка з оплатою мита до місця призначення» продавець понад транспортні витрати до місця призначення несе витрати по сплаті митних зборів та імпортних зборів у країні, що імпортує.

V) У разі продажу на умовах «з оплатою фрахту або перевезення до» або «франко-кордон» транспортні витрати до місця, зазначеного в контракті, несе продавець.

VI) Будь-яка зміна транспортних тарифів, митних зборів, фіскальних зборів і додаткових витрат, що відбувається в ході виконання контракту, припадає на частку (дебіт або кредит) тієї країни, яка, згідно з умовами контракту, несе ці витрати.

VII) Якщо сторони посилаються на інші види угоди купівлі-продажу, ніж ті, що згадані в абзацах II–V, то вони повинні уточнювати, хто саме несе витрати по перевезенню і додаткові витрати.

VIII) При повітряному перевезенні під терміном «кордон» мається на увазі аеропорт призначення.

Перехід ризику

31. I) При продажу на умовах «франко-вагон», «франко-місце відправлення на вибраному транспортному засобі» або на умовах «з оплатою фрахту або перевезення до» ризик переходить у момент фактичного навантаження товару, прийнятого до перевезення транспортним підприємством.

II) При продажу на умовах ФАС ризик переходить у момент фактичної доставки товару до борту судна.

III) При продажу на умовах ФОБ, КАФ або СІФ ризик переходить у момент фактичного проходження вантажу над фальшбортом судна в установленому порту відвантаження.

IV) При продажу на умовах «доставка з оплатою мита до місця призначення» або «франко-кордон» ризик переходить в момент, коли товар передається в розпорядження покупця в місці призначення (у першому випадку) або в умовленому місці доставки на кордоні (у другому випадку).

Страхування

32. При продажу на умовах СІФ:

I) продавець повинен за свій рахунок укласти зі страховою компанією договір транспортного страхування без франшизи (включаючи військовий ризик);

II) договір страхування полягає, в крайньому разі, на умовах «франко-порт прибуття», що охоплюють непостачання цільних вантажних місць, але не покриває дефектів і псування, за винятком того випадку, коли псування спричинене порушенням системи охолодження принаймні протягом 24 годин підряд;

III) це страхування повинне покривати ціну СІФ, збільшену в крайньому разі на 10%;

IV) якщо при страхуванні військового ризику страхова премія перевищує 0,5%, то іншу частину премії оплачує покупець.

2. Якість товару

33. I) У відношенні якості та контролю товару сторони можуть посилатися на положення Женевського протоколу, який стосується вироблення стандартів для фруктів і овочів у Європі.

II) У випадку відсутності посилання на європейські стандарти ЄЕК/ООН слід посилатися на вимоги, які існують у зацікавлених країнах, або інші міжнародні стандарти.

III) У контракті сторони можуть вносити зміни в ці стандарти, з тим щоб вони відповідали законоположенням країни-покупця або країни-продавця.

IV) Покупець повинен своєчасно повідомити продавцеві про всі зміни в регулюючих положеннях країни-імпортера щодо якісних стандартів.

V) Якщо в контракті дається посилання на стандарти, але немає достатніх уточнень про сортування за якістю, то продавець може поставити товар, що відповідає найнижчої категорії, зазначеної в цих стандартах.

VI) У всякому разі, товар повинен бути під час завантаження в такому стані, щоб після перевезення в звичайних умовах після прибуття в місце призначення він відповідав умовам, обумовлених взаємною угодою сторін.

Походження

34. Якщо в контракті обумовлюється походження товару з певного місця, зони або району виробництва, то товар повинен бути саме цього встановленого походження.

Упаковка та маркування

35. I) товар повинен бути упакований у тару, яка забезпечує достатній його захист під час перевезення.

II) Якщо в контракті не уточнюється тип тари, то йдеться про тару, що не підлягає поверненню.

III) Якщо є національні та міжнародні приписи, що стосуються упаковки та маркування продуктів, то сторони повинні на них посилатися.

IV) Покупець повинен інформувати продавця щодо регулювальних положень, що стосуються упаковки та маркування у своїй країні.

Санітарні та фітосанітарні заходи

36. I) Продавець повинен дотримуватися всіх офіційних санітарних та фітосанітарних приписів, що застосовуються в країні, яка імпортує, до цього товару.

II) На прохання продавця покупець передає йому відомості про приписи країни-імпортера, недотримання яких може перешкоджати імпорту. Покупець повинен своєчасно повідомляти продавцю про будь-які зміни в цих правилах після укладання контракту.

III) На прохання покупця продавець повинен прикласти до транспортного документа виданий компетентними органами країни-експортера свідоцтво про дотримання цих санітарних та фітосанітарних приписів.

Контроль якості

37. Посвідчення якості продуктів (дотримання і вказівку стандартів), видане офіційною контрольною службою, є одним з елементів оцінки якості товару на стадії відправки.

3. Кількість товару

Оголошена маса

38. I) Продавець зобов'язаний поставити передбачену в контракті кількість вантажних місць або кількість товару за масою або за кількістю штук.

II) У тому випадку, якщо кількість товару виражена у масі, продавець користується максимальним допуском у розмірі 5% різниці між кількістю товару за масою, передбаченою в контракті, і фактично поставленою кількістю товару.

III) Для цитрусових, якщо в контракті не обумовлено протилежне, цей допуск становить 5 і –10%.

IV) Тому необхідно забезпечити виписування за цією партією вантажу рахунка-фактури, де вказується кількість ящиків, вантажних місць або маса, оголошені продавцем при відправленні.

Тара

39. I) Якщо сторони домовляються про те, що для складання фактури використовується маса брутто за нетто, то маса тари не повинна перевищувати певного відсотка маси брутто товару згідно з домовленістю між сторонами. Якщо маса тари перевищує відсоток, зазначений у контракті, покупець не враховує при оплаті товару зайвої маси тари, з таким розрахунком щоб відношення маси тари до маси брутто становило певний контрактом відсоток.

II) Якщо в контракті не обумовлено протилежне, всі претензії щодо тари пред'являються в момент і в місці приймання товару.

Усадка

40. I) За винятком продажу на умовах «за прийнятою вагою», «доставка з оплатою мита до місця призначення» або «франко-кордон» і в разі відсутності положень

про інше, збитки, пов'язані зі звичайною усадкою і невеликими змінами при транспортуванні, несе покупець (див. Додаток II).

II) Якщо належним чином встановлена різниця у вазі понад звичайної усадки і зміни при транспортуванні, передбачених у абзаці I) і вище, то покупець повинен представити транспортному підприємству звичайні застереження з метою захисту можливих прав продавця.

III) При морських перевезеннях цитрусових покупець несе витрати в розмірі, що не перевищує 3%, за частку втрат у масі та зіпсованих плодів після прибуття до місця призначення.

Визначення маси вантажу при навантаженні

41. Залізничні перевезення

I) Якщо на станції відправлення офіційно зважується порожній і завантажений вагони, то визначена таким чином маса вважається масою вантажу.

II) Якщо вантаж офіційно не зважується на станції відправлення, то маса вантажу, визначена на будь-якій проміжній станції, вважається остаточною. Якщо вантаж офіційно не зважується на проміжній станції, то маса, офіційно визначена на станції прибуття, вважається остаточною.

III) Якщо на станції відправлення офіційно не проводиться зважування порожнього вагона, то масою порожнього вагона вважається маса, офіційно визначена на станції прибуття. Якщо офіційне зважування порожнього вагона на станції прибуття не проводиться і якщо встановлена маса відрізняється не більше ніж на 1%, зазначеного на вагоні, остання вважається остаточною масою.

IV) Якщо при відсутності офіційного зважування або при відправленні вантажу вагоном-холодильником виникає суперечка між зацікавленими сторонами щодо маси, такий спір повинен по можливості вирішуватися за допомогою пред'явлення доказів. Такий самий порядок застосовується, коли може бути доведено допущення помилки при офіційному зважуванні.

42. Автодорожні перевезення.

I) Дійсною вважається маса порожньої і навантаженої вантажівки, яка установлена при виїзді зважуванням на офіційно еталонірованних терезах уповноваженим на це вагарем.

II) Якщо при виїзді зважування не було зроблено, то воно вимірюється зважуванням після прибуття в місце приймання, зробленим у тих самих умовах.

III) В обох випадках маса повинна бути підтверджена транспортним підприємством.

43. Морські перевезення.

Вказівки, які містяться в коносаменті й стосуються маси брутто, вважаються дійсними, якщо немає доказів зворотного.

44. Повітряні перевезення.

У разі перевезення товару літаком дійсною вважається маса брутто, встановлена авіаційної компанією, якщо немає доказів зворотного.

Купівля-продаж за кількістю вантажних місць

45. У випадку купівлі-продажу «за кількістю вантажних місць» офіційний підрахунок при відправленні — або рівноважна процедура — визначає розрахунок за угодою, крім випадків протесту з боку покупця, якщо підрахунок після прибуття відрізняється від підрахунку при відправленні.

Купівля-продаж за вагою

46. Якщо не обумовлено інше, фактура складається на підставі «ваги нетто».

4. Приймання товару

Місце приймання

47. Якщо не обумовлено особливо,

I) місцем приймання товару є перший пункт перевантаження;

II) відносно цитрусових покупець при відправленні товару додатково повідомляє продавцеві про місце приймання;

III) перевалка товару, спричинена необхідністю перетранспортування, без перевірки товару покупцем не є справжнім перевантаженням;

IV) при контейнерному транспортуванні пунктом першого перевантаження є місце, де контейнер був уперше відкритий з метою часткового або повного розвантаження;

V) перевірка, зважування, розвантаження або перевідправлення товару, а також можливі опротестування та експертиза відбуваються в місці приймання.

Приймання при відправленні

48. I) Якщо в контракті зазначається «приймання при відправленні», продавець надає товар у розпорядження покупця в місці навантаження або відправлення для того, щоб дозволити йому встановити або виявити разом з продавцем, яким є характер, якість і кондиційність товару перед відправленням.

II) Покупець або його представник зобов'язаний заявити в цей момент про виявлені ним недоліки. Якщо не було зроблено застережень, то товар, що здається, вважається прийнятим.

III) При наявності особливої домовленості сторін така перевірка стає остаточною.

IV) Встановлені таким чином факти дійсні лише у відносинах між договірними сторонами і не можуть бути підставою для пред'явлення претензій транспортному підприємству.

Приймання

49. I) При залізничних або автомобільних перевезеннях покупець повинен якнайшвидше приступити до розвантаження товару, з тим щоб дотриматися терміну, передбаченого для можливого пред'явлення претензій.

II) Повне розвантаження в пункті приймання або перевідправлення товару означають остаточну прийомку, за умови перевірки товару покупцем під час розвантаження в першому випадку або до перевідправлення в другому випадку.

III) При морському або повітряному перевезенні або при залізничному або автомобільному перевезення в тій країні, де наземний перевізник розвантажує товар, товар приймається після розвантаження і передавання його в розпорядження покупця і після перевірки покупцем відповідності товару.

5. Ціна

50. Ціною вважається ціна, яка визначається контрактом відповідно до обраної форми купівлі-продажу: за одиницю маси «нетто» або «брутто за нетто» або за «вантажне місце».

6. Платіж

51. I) Умови та порядок оплати визначаються в контракті.

II) Якщо не обумовлено протилежне, платіж має здійснюватися відразу ж з приймання товару.

III. Невиконання зобов'язань за контрактом

1. Право на відшкодування збитків у разі затримки або невиконання зобов'язань

Затримка інструкцій

52. Коли покупець не надсилає своєчасно продавцеві свої інструкції про поставку товару, також коли продавець не повідомляє у встановлені терміни покупцеві відомості, що стосуються перевезення, та сторона, яка зазнала збитків у зв'язку з цією затримкою, може вимагати відшкодування збитків тією мірою, в якій ця затримка завдала їй шкоди.

Затримка, відмова у видачі або анулювання ліцензій

53. Якщо контракт не укладений, за умови отримання ліцензій або відповідних їм офіційних документів, і якщо вони не отримані вчасно стороною, відповідальною за їх отримання, в них відмовляють, або якщо вони відіймаються після видачі, інша сторона може розірвати контракт та/або вимагати відшкодування збитків, за винятком тих випадків, коли затримка або відмова у видачі ліцензій або їх вилучення після видачі розглядаються як форс-мажорні обставини.

Затримка в постачанні

54. Якщо товар не поставлений продавцем у встановлені контрактом строки, покупець може розірвати контракт та/або вимагати відшкодування збитків.

Затримка у вивезенні товарів

55. Якщо покупець залишає товар невикористаним на місці приймання, то продавець має право володіти ним, як тільки він одержить повідомлення про невикористання товару, що йому має бути терміново направлено транспортним підприємством або консигнатором — при наземних перевезеннях, або експедитором — при морських перевезеннях, за умови повідомлення про це покупця. На наступний день продавець повинен підтвердити, що контракт розірваний, і вимагати, якщо є на те підстави, відшкодування збитків.

Затримка платежу

56. За винятком випадків пред'явлення претензій та проведення експертизи, невиконання умов платежу, передбачених контрактом, дає продавцю право вимагати від покупця сплати протягом 24 годин, повідомивши його про те, що він залишає за собою право по закінченні цього терміну припинити подальші поставки або розірвати

контракт з відшкодуванням збитків. Якщо продавець вимагає відшкодування збитку, він вказує письмово його розмір покупцю якомога швидше після закінчення терміну вимоги сплати.

Відмова від виконання контракту

57. Якщо одна з договірних сторін, без наявних на те підстав, відмовляється виконати контракт, інша сторона повинна письмово повідомити протягом трьох робочих днів:

— або просто згоду на розірвання контракту;

— або про вимогу відшкодування збитків у зв'язку з невиконанням контракту.

Автоматичне розірвання контракту

58. За винятком «твердого контракту», кожен договір, виконання якого жодна з договірних сторін не зажадала протягом 15 днів, після граничного терміну поставки товару, вважається автоматично розірваним після закінчення цього строку.

2. Претензії у зв'язку з якістю чи кількістю товару

Претензії до якості

59. I) У разі приймання при відправленні претензії, які можуть виникнути в результаті відповідного контролю, повинні пред'являтися виключно до приймання.

II) За відсутності приймання при відправленні претензії пред'являються тільки після прибуття товару в місце приймання.

III) Претензія повинна містити точний і детальний опис товару та його дефектів і всіх ознак, за якими можна констатувати, що товар, за яким пред'являється претензія, є саме поставленим товаром.

IV) При залізничних або автомобільних перевезеннях контроль повинен бути здійснений якнайшвидше після отримання повідомлення про прибуття та надання транспортного засобу. У таких випадках може бути подана претензія щодо дефектів, виявлених відповідним контролем до початку розвантаження, або претензії щодо дефектів, які, незважаючи на відповідний попередній контроль, були виявлені лише під час розвантаження; така претензія повинна пред'являтися відразу ж, а розвантаження негайно припинятися, з урахуванням місцевої практики в цій галузі.

V) При залізничних або автомобільних перевезеннях особливо швидкопсувних і досить швидкопсувних продуктів претензія повинна пред'являтися в 6-годинний термін; для швидкопсувних і менш швидкопсувних продуктів встановлено 12-годинний термін після надання перевізного засобу. Якщо перевізний засіб надається не вчасно, то строк для пред'явлення претензії починається тільки з того моменту, коли може бути проведений огляд товару, з урахуванням місцевих звичаїв у певній галузі.

VI) При морських або повітряних перевезеннях перевірка повинна проводитися якнайшвидше після розвантаження товару та надання його в розпорядження покупця. Претензії повинні пред'являтися у визначений термін після надання товару: 6 годин для особливо швидкопсувних і досить швидкопсувних продуктів, 12 годин для швидкопсувних і менш швидкопсувних продуктів.

Приховані дефекти

60. I) Дефекти, які не можуть бути виявлені до або під час розвантаження, але які тим не менш існують у цей момент, вважаються дефектами.

II) Якщо не обумовлено, що гарантії у відношенні товару немає або що вона має обмежену дію, покупець має право на відшкодування.

III) Щоб отримати відшкодування, він повинен пред'являти претензію негайно після виявлення дефектів.

Охоронні заходи

61. I) Факт пред'явлення претензії не звільняє покупця від ухвалення всіх заходів для того, щоб захистити всі права продавця, зокрема по відношенню до транспортного підприємства, та уникнути в міру можливості будь-якого погіршення стану товару.

II) Якщо покупець відмовляється прийняти товар і якщо продавець погоджується з цією відмовою, то покупець зобов'язаний виконати інструкцію продавця щодо перевідправлення товару. Виконання цих інструкцій звільняє покупця від будь-якої відповідальності.

Відповідь продавця

62. Продавець повинен відразу ж повідомити свою відповідь покупцеві. У випадку відповіді по телефону він направляє йому підтвердження телеграмою або по телетайпу; у разі потреби він дає свою згоду на розвантаження або інструкції з охорони товару, який є предметом претензії.

Претензії до кількості

63. Претензії до кількості отриманого товару направляються покупцем продавцю в ті самі терміни, що й претензії до якості товару.

3. Експертиза

Приводи

64. I) Кожна сторона може вимагати експертизи товару кожен раз, коли вона не може негайно на основі взаємної згоди з іншою стороною врегулювати претензію, пов'язану з тим чи іншим дефектом товару.

II) Зокрема, покупець може вимагати експертизи, коли продавець не відповів на претензію в межах 6-годинного або 12-годинного терміну з часу її отримання, залежно від того, чи йдеться про особливо швидкопсувні і досить швидкопсувні продукти або про менш швидкопсувні продукти.

Правила експертизи

65. Якщо в контракті не обумовлено протилежне, процедура експертизи здійснюється згідно з Правилами експертизи ЄЕК/ООН для свіжих фруктів і овочів, включаючи цитрусові.

4. Відшкодування шкоди

А. Збиток, спричинений затримкою або невиконанням контракту.

Збиток продавця

66. Для того щоб домогтися відшкодування понесеної ним шкоди, продавець може на свій розсуд:

I) перепродати товар безпосередньо або доручити його перепродаж за свій рахунок і зажадати різницю між встановленою в контракті ціною і отриманою продажною ціною;

II) вимагати в порядку відшкодування збитків різницю між ціною, встановленою в контракті, і ціною, встановленою за котируванням у день розірвання контракту, не перепродуючи товару;

III) вимагати відшкодування за неодержаний прибуток.

Збиток покупця

67. Для того щоб домогтися відшкодування зазнаної ним шкоди, покупець може на свій розсуд:

I) «замінити» товар, тобто безпосередньо або через маклера на товар того самого походження, якості та кондиційність, що й товар, який зазначений у контракті, і зажадати різницю між його покупною ціною, встановленої в контракті;

II) вимагати, в порядку відшкодування збитків, різницю між покупною ціною і ціною, встановленою за котируванням в день розірвання контракту, не здійснюючи покупці по заміні;

III) вимагати відшкодування за неодержаний прибуток.

Встановлене котирування

68. I) Встановлене котирування визначається шляхом експертизи або арбітражу.

II) У деяких країнах це котирування наводиться у зведеннях денних котируваннях; у такому випадку слід враховувати зведення денних котирувань району походження відносно збитку, який зазнає продавець, і зведення денних котирувань пункту перепродажу відносно збитку, який зазнає покупець.

Терміни

69. У випадку розірвання контракту строк пред'явлення претензій на відшкодування збитків та відсотків становить 30 днів з моменту розірвання контракту.

В. Збиток, спричинений дефектом у якості або кількості товару

Недопущення товару до експорту або імпорту

70. За винятком випадку дії форс-мажорних обставин при відмові офіційної служби контролю якості видати дозвіл на імпорт або експорт, покупець має право протягом трьох днів після повідомлення про таку відмову розірвати контракт або вимагати належної поставки.

Перевищення допуску за масою

71. I) У разі поставки товару, маса якого перевищує більше ніж на 5% маси, передбаченої в контракті, покупець має право відмовитися від прийняття зайвої кількості. Однак коли мова йде про особливо швидкопсувні, досить швидко або швидкопсувні продукти, покупець повинен повідомити про це продавцеві та у відповідному випадку продати зайву кількість товару за рахунок продавця.

II) При поставці цитрусових покупець може вимагати відшкодування збитків і відсотків лише за умови, якщо маса товару, що постачається менше 90% встановленої в контракті маси.

Невідповідність товару умовам контракту після прибуття

72. Якщо після прибуття товару до місця приймання виявлено, що він не відповідає умовам контракту, покупець повинен повідомити продавцеві про своє рішення або розірвати контракт, або ж вимагати знижки, відповідної зменшенню цінності товару.

Псування і усадка

73. При автомобільних або залізничних перевезеннях

I) якщо претензія справедлива, покупець має право, залежно від випадку, на знижку у зв'язку зі зниженням вартості, на відмову або відшкодування збитків та відсотків (поставка в заміну, закупівля за покриттям);

II) знижка у зв'язку зі зниженням вартості надається тільки в тому випадку, якщо перевищені відсотки псування й усадки, зазначені в Додатку II у вищевикладених розділах за кожною категорією;

III) зниження вартості дорівнює різниці між вартістю товару за контрактом і реальною вартістю поставленого товару, незалежно від ситуації на ринку. У зниження вартості включається частина транспортних витрат і митних зборів, за якими покупець може представити виправдувальні документи;

IV) відмова дозволяється лише в тому випадку, якщо перевищені мінімальні відсотки, зазначені в Додатку II в нижчевикладених розділах за кожною категорією;

V) якщо покупець наполягає на своєму праві відмови, він зобов'язаний сповістити про це продавцеві в межах строку пред'явлення претензій по телефону або іншим чином і вимагати в нього інструкцій. Якщо ці інструкції у відношенні досить швидкопсувних продуктів не прибудуть на наступний день до полудня або через два дні у відношенні до інших товарів, покупець має право і зобов'язаний розпорядитися товаром за належністю. Якщо товар після закінчення зазначеного терміну знаходиться в небезпеці, то покупець має право і зобов'язаний негайно ним розпорядитися, терміново сповістивши про це продавцеві. Це повинно бути зафіксовано в акті, складеному експертом;

VI) право на відшкодування збитків ґрунтується на загальному праві;

VII) у тих випадках, коли покупець має право вимагати відшкодування збитків, він не може вимагати постачання в заміну; з іншого боку, він повинен дати можливість продавцю здійснити постачання в заміну за умови, що вона не завдасть шкоди покупцеві.

VIII) якщо продавець не використовує можливості здійснити постачання в заміну або якщо покупець зазнає збиток внаслідок цього запізнілого постачання, то покупець має право здійснити закупівлю за покриттям, відмовившись від постачання в заміну. У такому випадку покупець повинен прагнути до того, щоб ця закупівля була вигідною, і дотримувати інтереси продавця;

IX) якщо покупець вимагає відшкодування збитків готівкою, то продавець повинен покрити весь понесений збиток. Цей збиток відповідає неодержаному прибутку, тобто різниці між договірною ціною і ціною дня, яку виручив би продавець, якби товар був поставлений відповідно до контракту, за вирахуванням витрат, завданих непостачанням товару.

У відношенні морських перевезень

74.I) Загальні умови поки що не містять положень, що стосуються допуску на псування і усадку у відсотках. Тому сторони повинні передбачити в контракті

положення щодо відсотків допуску або прийняти рішення про те, що це питання буде врегульовано експертами, призначеними сторонами.

II) При морських перевезеннях цитрусових у випадку, якщо частка втрат у масі та зіпсованих плодів після прибуття до місця призначення, встановлена експертизою, прийнятою сторонами, перевищує 3%, то додаткові витрати понад цю частку, а також можливі витрати щодо перепакування покриваються продавцем на основі ціни, зазначеної в накладній.

5. Форс-мажорні обставини

Визначення

75. Форс-мажорні обставини можна визначити як непередбачені і неминучі події, що виникли незалежно від волі сторін після укладання контракту і що перешкоджають виконанню зобов'язань сторонами.

Зобов'язання сторони, що посилається на форс-мажорні обставини

76. I) Сторона, яка посилається на форс-мажорні обставини, зобов'язана негайно повідомити іншій стороні по телетайпу або телеграмою про виникнення і припинення подібної обставини; якщо вона не повідомила про це, то вона не може посилатися на такі обставини, за винятком того випадку, коли форс-мажорні обставини перешкоджають також повідомленню.

II) На прохання іншої сторони наявність форс-мажорної обставини повинна бути доведена.

Наслідки

I) У разі виникнення форс-мажорної обставини контракт може бути, якщо не обумовлено зворотне, розірваний повністю або частково без отримання права на відшкодування збитків.

II) Відносно постачання цитрусових у разі виникнення форс-мажорних обставин терміни виконання контракту можуть бути продовжені або відновлені при взаємній згоді сторін. Якщо форс-мажорні обставини перевищать термін, установлений сторонами в контракті, кожна сторона має право розірвати контракт без відшкодування будь-яких збитків. Встановлюваний у контракті термін може бути або однаковим, або різним для продавця і покупця. Якщо терміни не однакові для продавця і покупця, та сторона, для якої був визначений коротший термін, зобов'язана негайно повідомити іншій стороні по телетайпу або телеграмою про рішення, яке вона має намір прийняти після закінчення цього терміну.

6. Арбітраж

Звернення в арбітраж

78. Будь-яка пов'язана з контрактом суперечка, яка не могла бути врегульована полюбовно, вирішується шляхом арбітражу згідно з процедурою, прийнятою сторонами.

Правила арбітражу

79. Правила арбітражу ЄЕК /ООН для деяких категорій швидкопсувних сільськогосподарських продуктів використовуються для врегулювання суперечки, між сторонами, якщо останні безумовно на це вказали в арбітражній угоді.

Терміни подавання

80. I) Якщо сторони не звели наклеп на зворотне і з обмовкою щодо будь-якого імперативного положення закону, застосовного до арбітражної процедури, сторони, охочі удатися до Правил арбітражу ЄЕК/ООН для деяких категорій швидкопсувних сільськогосподарських продуктів, мають у своєму розпорядженні термін давності в шість місяців з моменту виникнення суперечки для направлення прохання про передачу справи в арбітраж.

II) Цей термін відповідає терміну, передбаченому загальним правом у країні боржника для позовів про простий платіж, сума якого не оспорюється.

4.5. Договір міжнародної купівлі-продажу кормів

Це типовий контракт, розроблений з урахуванням рекомендацій Асоціації з торгівлі зерном й кормами. Надаються витяги з контракту: зміст і декілька статей.

Зміст контракту:

1. Товар, що постачається.
2. Кількість.
3. Ціна.
4. Брокерська комісія.
5. Якість.
6. Терміни відвантаження.
7. Продаж зазначеними суднами.
8. Відвантаження і класифікація суден.
9. Подовження термінів відвантаження.
10. Індивідуалізація товару.
11. Взаєморозрахунок.
12. Відсотки.
13. Документи на відвантаження.
14. Мита, податки,збори тощо.
15. Сертифікат походження товару.
16. Зважування.
17. Взяття зразків вантажу та їхній аналіз.
18. Приховані дефекти.
19. Страхування.
20. Заборона на ввезення/вивезення.
21. Форс-мажорні обставини.
22. Повідомлення.
23. Факсимільний зв’язок.
24. Неробочі дні.
25. Дефолт.
26. Кругові закупівлі.
27. Неплатоспроможність.
28. Країна укладання контракту.
29. Арбітраж.

30. Міжнародні угоди.

1. Товар, що постачається

_____

_____(опис) _____ у нових і/або вживаних мішках належної міцності, здатних протистояти фізичному зносу до прибуття в порт призначення. Розбиті брикети і/або мука повинні прийматися і сплачуватися як цілі брикети.

2. Кількість

_____

_____

Продавець має право постачати на 5% більше або менше обумовленої кількості.

6. Терміни відвантаження

Згідно з коносаментом(тами), із зазначеною датою (або такою, яка буде проставлена). Дата в коносаменті проставляється тоді, коли товари вже завантажені на борт судна. За відсутності інших даних, дата коносамента приймається як дата відвантаження. Якщо місяць містить непарну кількість днів, то день, що доводиться на його середину, вважається таким, що належить як першій, так і другій половині такого місяця.

9. Продовження термінів відвантаження

Контрактний період відвантаження, якщо він дорівнює 31 дню або менше, може бути на прохання Вантажовідправника подовжений на будь-яку кількість днів, що не перевищує 8, за умов, що Вантажовідправник заздалегідь повідомляє про це телеграмою, відправленою не пізніше, ніж на наступний робочий день, наступний за останнім днем спочатку обумовленого періоду. Повідомлення не зобов'язане містити точну кількість додаткових днів, і Продавець після його здобуття своєчасно передає його своєму Покупцеві.

Залежно від кількості додаткових днів Продавець надає Покупцеві можливість провести вирахування із спочатку обумовленої в контракті ціни таким чином: для 1, 2, 3 або 4 додаткових днів — 0,5% від брутто-ціни СІФ, для 5 або 6 додаткових днів — 1% від брутто-ціни СІФ, для 7 або 8 додаткових днів — 1,5% брутто-ціни СІФ. Якщо після відправки Покупцеві повідомлення Продавець не в змозі провести відвантаження протягом додаткових 8 днів, то вважається, що контракт дозволяє провести відвантаження товару протягом первинного обумовленого терміну плюс вісім додаткових днів; при цьому обумовлена в контракті ціна знижується на 1,5% і при невиконанні контракту будь-який взаєморозрахунок проводився на її основі.

Якщо з положень цього пункту випливає будь-яка знижка, то контрактною ціною вважається первинна ціна за вирахуванням знижки і тоді будь-яка інша обумовлена контрактом різниця встановлюється на підставі такої зменшеної ціни.

16. Зважування

Остаточний взаєморозрахунок робиться на основі ваги-брутто, при цьому поставлений товар має бути обов'язково зважений в порту призначення. Продавець ма-

ють право бути присутнім під час процедури зважування. Якщо зважування відразу по розвантаженню неможливе і вантаж не був зважений, то контрольне зважування повинне відбутися протягом 14 днів, наступних після дня закінчення розвантаження.

Якщо протягом цих 14 днів з дня закінчення розвантаження зважування не було зроблено, то як основа для розрахунків приймається маса, вказана в коносаменті, проте для проведення важення може бути наданий додатковий термін в 14 днів — за умови, що Покупцем будуть представлені переконливі обґрунтування неможливості зробити важення протягом перших 14 днів з дня закінчення розвантаження.

18. Приховані дефекти

Товар вважається вільним від дефектів, які зробили б його непридатним для продажу, за умови, що такі дефекти не були виявлені під час досить ретельного огляду — незалежно від того, що із цього приводу говорить (застосовне) законодавство.

4.6. Договір міжнародної купівлі-продажу какао-бобів

Це типовий контракт, розроблений відповідно із Загальними умовами Асоціації з торгівлі какао — найбільш авторитетною міжнародною бізнес-організацією з торгівлі какао. Наводяться витяги з контракту: зміст і декілька статей.

Зміст контракту:

1. Кількість какао-бобів, що постачаються.
2. Какао.
3. Якість по прибутті.
4. Ціна.
5. Пакування.
6. Порт (і) призначення.
7. Період відвантаження.
8. Сплата.
9. Відвантаження.
10. Повідомлення про відвантаження (декларація).
11. Документи.
12. Контроль, зважування і відбір проб.
    а) контроль;
    б) маса;
    в) підбірка зразків.
13. Остаточне пред'явлення рахунку.
14. Страхування.
15. Пароплавні компанії.
16. Претензії (рекламації).
17. Форс-мажор.
18. Арбітражне застереження.
19. Застосоване право.
20. Спеціальні умови.

Цей Контракт на постачання какао-бобів складений, підписаний і набув чинності <дата> між:

1. X., компанією створеною і такою, що існує за законодавством XXX, має юридичну адресу XXXXXXXXXXXXXXXXXXX, це вираження включає всіх правонаслідувачів X, іменоване надалі Продавець.

2. Z, компанією створеною і такою, що існує за законодавством ZZZ, має юридичну адресу ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ, це вираження включає всіх правонаслідувачів Z, що іменується надалі Покупець,

ПРОДАВЕЦЬ І ПОКУПЕЦЬ ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ – ЯК «СТОРОНИ»

Зважаючи, що Сторони підтверджують усний продаж, зроблений через [_____] на підставі замовлення і від імені [_____] відповідно до Загальних умов Асоціації з торгівлі какао (A.f.C.C.), які Сторони оголошують відомими і застосовними.

Сторони спільно роблять заяву, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт; СЬОГОДЕННЯМ УПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на вихідні передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, Сторони домовилися про таке:

1. Кількість какао-бобів, що поставляються

[_____] (тонни 1000 кг). З допустимим відхиленням плюс або мінус 2% від маси, вказаної в коносаменті під час відвантаження.

4. Ціна

Тверда і неподільна.

Включає вартість, страхування і фрахт вивантаженої маси нетто, з допустимим відхиленням плюс або мінус 2% відносно проданої кількості.

5. Пакування

У нових експортних, тканих, не підлягаючих поверненню мішках — звичайна тара.

10. Повідомлення про відвантаження (декларація)

Усі повідомлення про відвантаження, зроблені за допомогою телексу або телеграмою чи рекомендованим листом, вважатимуться дійсними.

Вони повинні визначати: походження товарів, назву судна, включаючи тоннаж, кількість мішків, відвантажувальне маркування і серійні номери, дату і кількість згідно з коносаментом, пункт призначення і, якщо таке є, ім'я контролера, призначеного продавцем.

Коносамент повинен містити інформацію про те як, повністю або частково, сформована партія товару. Будь-яка істотна помилка може бути виправлена до відплиття.

У разі транспортування з перевантаженням(ями) найменування основного перевізника, що доставляє (товар) до порту призначення, повинно бути повідомлено покупцеві продавцем не пізніше ніж за 7 днів до прибуття судна в згаданий порт.

Декларація, що відповідає умовам цього контракту, буде безвідкличною.

Кожна декларація має бути оголошена, як мінімум, для 25 тонн, враховуючи допустимі відхилення від проданої кількості. У разі декількох коносаментів, що нале-

жать до однієї декларації, кожен коносамент вважатиметься частковою декларацією. Кожна часткова декларація визнаватиметься виконанням окремого договору.

Кожний продавець повинен відправити декларацію його покупцеві негайно.

Якщо декларація прийде після причалювання в порту призначення, покупець не має права відмовитися від неї, але може покласти на контрагента відповідальність за фінансові наслідки, виходячи із затримки передавання декларації.

Якщо покупець не отримає декларації до півночі 14-го дня наступного за періодом відвантаження, він може відмовитися від подальшої декларації і оголосити продавця таким, що не виконав своїх зобов'язань. Він має право ставити питання про умови розірвання контракту, які будуть установлені за допомогою арбітражу (з усіма ціновими відмінностями, штрафами і відсотками, які будуть покладені на продавця).

16. Претензії (рекламації)

a) Претензії за якістю: будь-яка претензія у зв'язку з низькою якістю має бути передана контрагентові максимально в межах 21 дня з моменту остаточного причалювання судна. Претензія має бути відправлена негайно телеграмою або телексом.

b) Технічні претензії: будь-яка претензія має бути вручена контрагентові максимально в межах одного року після остаточного причалювання судна або після запланованої дати відвантаження, якщо така не мала місця.

c) Арбітражна процедура і апеляція: сторони керуватимуться правилами Арбітражної палати A.f.c.c.

17. Форс-мажор

Оголошення форс-мажору має бути зроблене не пізніше ніж через 8 днів після відвантаження, що не здійснилося. У разі відвантаження, що не здійснилося або відстроченого у зв'язку з непередбаченими і непереборними причинами, таких як заборони на експорт, пожежа, страйк, локаут, бунт, війна, революція або інші випадки форс-мажору, період відвантаження має бути продовжений на один місяць.

Якщо затримка відвантаження перевищує один місяць, покупець повинен обрати таке:

— або розірвати контракт відносно непоставленої кількості товару;
— або продовжувати виконувати цей контракт доти, як первинна причина невиконання або затримки постачання припинить своє існування, але не пізніше, ніж через 5 місяців з моменту первинного продовження на один місяць. Коли цей період скінчиться, цей контракт автоматично припинить свою дію для будь-якої кількості непоставленого товару.

Цей вибір має бути оголошений у письмовій формі покупцем продавцеві, як тільки останній повідомить про нездатність постачання протягом продовженого (місячного) періоду, але не пізніше ніж 7 днів з кінця місяця після періоду відвантаження, передбаченого в цьому контракті.

Цей контракт вважатиметься дійсним, якщо покупець не оголосить (який-небудь) вищезазначений вибір, будь-яким засобом, викладеним вище. У всіх випадках продавець обов'язково швидко повинен надати покупцеві повідомлення і докази форс-мажору.

19. Застосоване право

Цей контракт і його наслідки будуть підпорядковані XXXXX праву.

4.7. Договір міжнародної купівлі-продажу розчинної кави

м. _____ «XX»_____ 20XX

XXXXXXX, іменований надалі Продавець, з одного боку, і ZZZZZZZ, іменований надалі Покупець, з іншого боку, уклали цей контракт про нижче наведене.

1. Предмет контракту

Продавець продав, а Покупець купив розчинну каву, іменовану надалі «Товар», на умовах СІП XXXXXXXXXXXXX в кількості, асортименті, за цінами і термінами, вказаними в Додатку № 1, який є невід'ємною частиною цього контракту.

2. Ціна

Ціна встановлюється в доларах США згідно з Додатком № 1. До ціни товару включена вартість тари, упаковки і маркування, навантаження товару на борт судна, укладання товару, страховка, фрахт.

3. Терміни і умови постачання

Постачання товару по цьому контракту має бути здійснено в терміни, обумовлені в Додатку № 1 до цього контракту. Продавцеві надається право достроково відвантажувати товар з дозволу Покупця.

4. Платіж

Платіж по цьому контракту здійснюється Покупцем у доларах США таким чином: Покупець переказує на рахунок Продавця авансовий платіж у розмірі __% від суми цього контракту. Оплата Покупцем суми, що залишилася, в розмірі __% від вартості контракту, здійснюється через банк протягом 30 днів після здобуття копій таких документів:

— рахунок Продавця в 3-х примірниках;
— комплект коносаментів на ім'я торгового дому;
— специфікація в 3-х примірниках;
— сертифікат якості в 3-х примірниках, наданий Продавцем;
— страховий поліс — один оригінал та дві фотокопії;
— пакувальний аркуш в 1 примірнику для кожного ящика.

Усі банківські та інші витрати на території Продавця несе Продавець, а на території Покупця несе Покупець.

5. Якість товару і гарантія

Якість відвантаженого товару повинна повністю відповідати сертифікату в Додатку № 1 до контракту.

6. Пакування та маркування

Упаковка повинна забезпечувати повне збереження товару і оберігати його під час транспортування всіма видам транспорту з урахуванням перевалок.

На кожному ящику має бути нанесене незмивною фарбою таке маркування по трафарету українською мовою:

— номер контракту;
— номер трансу;
— номер місця;
— вага брутто в кг;
— найменування одержувача;
— «Обережно»;
— «Не кидати»;
— «Тримати в сухому місці».

На ящиках і виробах не допускається будь-яка символіка, що не належить до предмету цього контракту.

У разі постачання товару в дефектній тарі Покупець має право повернути товар Продавцеві. В цьому випадку транспортні та інші витрати, пов'язані з постачанням і поверненням товару, відносяться на рахунок Продавця. Підставою для повернення товару вважатиметься акт, складений у пункті призначення.

7. Порядок відвантаження

Продавець повідомляє по телеграфу/телефаксу Покупцеві про готовність товару до відвантаження не пізніше, ніж за 15 днів до планованої дати відвантаження. У кожній окремій накладній вказується: номер контракту, номер трансу, товар, його кількість, кількість ящиків, маса брутто і нетто.

Виправлення, дописки і стирання в накладній не допускаються.

Після відвантаження товару, але не пізніше, ніж через 24 години після відвантаження, Продавець повідомляє Покупцеві по телеграфу/факсу такі дані:
— номер контракту;
— найменування товару;
— номер трансу;
— номер коносаменту;
— дата відвантаження;
— загальна вартість товару;
— маса брутто і нетто.

Крім того, Продавець зобов'язаний відправити в день відвантаження кур'єрською поштою на адресу Покупця копії рахунків, детальних специфікацій і накладної в двох примірниках.

8. Здавання-приймання товару

Приймання товару здійснюється:
— за кількістю місць, згідно з кількістю, вказаною в накладній;
— за кількістю виробів, згідно зі специфікацією і пакувальними листами;
— за якістю, згідно з якістю, вказаною в сертифікаті якості, і технічними вимогами контракту.

9. Рекламації

Рекламації можуть бути пред'явлені Покупцем Продавцеві не пізніше, ніж через 12 місяців з дати постачання відносно якості товару в разі невідповідності його якості, обумовленої в контракті. Відносно кількості — в разі нестачі товару.

Зміст і обґрунтування рекламації має бути підтверджене або актом експертизи, або актом, складеним за участю представника незацікавленої компетентної організації, або комерційним актом.

Цей акт є обов'язковим і остаточним для обох сторін, він підтверджує кількість і якість товару, що поступив у країну Покупця, і є підставою для здійснення можливих перерахунків.

Якщо при прийнятті вантажу на території Продавця виявлена невідповідність поставленого товару умовам цього контракту, Покупець має право вимагати від Продавця зниження вартості Товару у співвідношенні, визначеному сторонами за домовленістю, або повернути забракований товар Продавцеві для заміни товаром належної якості. Всі транспортні та інші витрати, пов'язані з постачанням і поверненням дефектного товару, несе Продавець.

Рекламації на брак можуть бути заявлені Продавцеві у випадку, якщо брак був виявлений при прийманні товару.

Продавець зобов'язаний розглянути рекламацію і відповісти Покупцеві по суті рекламації протягом 10 днів, рахуючи з дати здобуття її Продавцем, але не пізніше, ніж через 40 днів з дати її відсилання. Розрахунки по рекламаціях робляться переказом грошей Продавцем на рахунок Покупця.

До рахунка з рекламації прикладається сама рекламація в 2-х примірниках, документ, що її обґрунтовує, і підтвердження Продавця про визнання рекламації.

10. Санкції

Якщо постачання товару не здійснюється у встановлені в контракті терміни, Продавець оплачує покупцеві штраф, обчислений у вартості товару, що недопостачається в строк, з розрахунку 0,3% вартості за кожен день запізнення.

Якщо запізнення перевищує 20 днів, нарахування штрафу припиняється, і Продавець сплачує Покупцеві зверх суми нарахованого неустойку в розмірі __% вартості непоставленого в строк товару. Сплата штрафу не звільняє Продавця від обов'язку виконання контракту.

Якщо прострочення в постачанні всього товару або його частини перевищує 40 днів з дня встановленого терміну згідно з Додатком № 1, в цьому випадку Продавець зобов'язаний сплатити Покупцеві неустойку в розмірі ___% від суми всього контракту або частини контракту, що недопостачається, а Покупець в безакцептному порядку має право відкликати свої грошові кошти.

У разі постачання дефектного товару і товару невідповідного за своєю якістю умовам контракту, Продавець сплачує Покупцеві неустойку в розмірі ___% від первинної вартості забракованого товару, що нараховується на Продавця при пред'явленні йому рекламації. За невідповідне маркування вантажних місць, що не відповідає умовам контракту, Продавець сплачує Покупцеві штраф у розмірі ___% від вартості товару, що знаходиться в місцях з невідповідним маркуванням.

За порушення в оформленні товаросупровідних і платіжних документів Продавець зобов'язаний сплатити Покупцеві штраф у розмірі ____% від вартості партії товару. За відвантаження товару в дефектній упаковці і упаковці, що не відповідає умовам контракту, Продавець сплачує Покупцеві штраф у розмірі ___% від вартості товару, що знаходиться в такій упаковці.

Сплата штрафу за порушення умов контракту з маркування вантажних місць, невідповідне оформлення відвантажувальної документації не звільняє Продавця від

відшкодування збитку, котрий він здійснив Покупцеві через недотримання Продавцем указаних умов контракту.

11. Форс-мажор

1. Жодна зі сторін не несе відповідальності за повне або часткове невиконання своїх обов'язків, якщо це невиконання є наслідком форс-мажорних обставин, як повінь, пожежа, землетруси та інші стихійні лиха, а також війни або військові дії різного роду, блокади, заборони на експорт або імпорт.

Якщо будь-яка з таких обставин безпосередньо вплинула на виконання зобов'язання в строк, установлений у контракті, то цей термін пропорційно відсувається на час дії відповідної обставини.

2. Сторона, для якої постала неможливість виконання зобов'язання, має негайно в письмовій формі повідомити іншій стороні про передбачуваний термін дії і припинення вищезгаданих обставин, але не пізніше ніж через 10 днів з моменту їхнього настання і припинення. Факти, викладені в повідомленні, мають бути підтверджені компетентним органом або організацією відповідної країни.

Неповідомлення або невчасне повідомлення позбавляє Продавця права посилатися на будь-яку вищезгадану обставину як на підставу, що звільняє його від відповідальності за невиконання зобов'язання.

3. Якщо неможливість повного або часткового виконання зобов'язання існуватиме понад 3 місяці, Покупець матиме право розірвати контракт повністю або частково без обов'язку по відшкодуванню можливих збитків (в т.ч. витрат) Продавця.

12. Арбітраж

Усі суперечності та розбіжності, які можуть виникнути по цьому контракту або у зв'язку з ним, підлягають вирішенню в Арбітражному Суді відповідно до Регламенту, вказаного Арбітражного Суду. Вирішення Арбітражного Суду є остаточним і обов'язковим для обох сторін.

13. Інші умови

Усі збори, податки і митні витрати на території країни Продавця, пов'язані з виконанням цього контракту, оплачуються Продавцем і за його рахунок. Здобуття експортних ліцензій, якщо таке буде потрібно, є обов'язком Продавця і робиться за його рахунок. З моменту підписання цього контракту всі попередні переговори і листування втрачають силу.

Жодна із сторін не має права передати свої права та обов'язки за контрактом третім особам без письмової на те згоди іншої сторони. Всякі зміни і доповнення до цього контракту будуть дійсні лише за умови, якщо вони здійснені у письмовій формі і підписані уповноваженими на те особами обох сторін.

Цей контракт складений у 2-х примірниках на українською та англійською мовами, причому обидва тексти автентичні і мають однакову силу. Контракт набирає чинності з моменту здобуття Продавцем авансового платежу.

Глава 5. Умови контрактів купівлі-продажу промислових товарів

5.1. Особливості міжнародної торгівлі промисловими товарами

До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, належать: «Хімічні продукти (розділ 5)», «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами» за винятком групи 68 (розділ 6), «Машини, устаткування і транспортні засоби» (розділ 7), «Різні готові вироби» (розділ 8).

У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами (майже 51,5%), на другому місці — промислові вироби розділів 6 і 8 — (35,82%) і на третьому — хімічні товари (12,68%).

Висока частка в міжнародній торгівлі промисловими товарами машин, устаткування, транспортних засобів свідчить про сучасний рівень виробництва, наукоємності продукції.

Для міжнародної торгівлі промисловими товарами характерні такі особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

— зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
— зростання виробництва високотехнологічних виробів, що забезпечує неухильну диференціацію напівпродуктів і кінцевих продуктів;
— спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі, відгалужування яких автоматично породжують потребу в обміні продукцією таких виробництв, що дедалі більш вузько спеціалізується. Відбувається постійне відновлення номенклатури й асортименту продукції;
— міжнародна торгівля готовими виробами однієї й тієї самої товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну — внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву. Внутрішньогалузевий обмін багаторазово збільшує товаропотоки між країнами. Ця тенденція виявляється тим сильніше, чим вищий рівень технологічної складності виробу. Із зростанням частки високотехнологічних виробів у загальному обсязі виробництва країни збільшується і частка внутрішньогалузевої торгівлі в її зовнішньому товарообігу;
— зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;
— перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
— підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів: підвищення конкурентоспроможності виробів за критерієм «якість/ціна»; зниження експлуатаційних витрат на машини і устаткування, забезпечення безперебійної їх експлуатації постачальником упродовж усього терміну служби (10 років і більше); застосування більш жорстких нормативів охорони навколишнього середовища, техніки безпеки, ергономіки, що призводять до створення екологічночистих виробництв із максимальним рівнем автоматизації щодо «безлюдної технології»; використання у верстатах сучасних систем ЧПУ засобів активного контролю (моніторингу), лінійних приводів; розширення технологічних мож-

ливостей верстатів із створенням фактично обробляючих центрів, які поєднують механічне, термічне оброблення з наступним шліфуванням загартованих дільниць. Обробляючі центри нового покоління дозволяють відмовитись від жорстких автоматичних ліній і переходити на гнучке сучасне виробництво;

— машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
— зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
— посилення тиснення соціального фактора, який виявляється в дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці, що вимагає створення простіших в експлуатації з «дружніми » системами ЧПУ;
— розроблення нових, ефективніших, інструментальних конструкційних матеріалів;
— потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою «точно в термін»;
— гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
— торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
— зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

Розвиток міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді обумовлений особливостями міжнародного поділу праці в сучасних умовах. Об'єктивно склалися умови для розчленовування виробничого процесу на окремі операції і виділення їх у самостійні виробництва, а також обміну між такими ланками єдиного технологічного циклу їхньою продукцією (компонентами кінцевого виробу).

Експорт готової продукції в розібраному вигляді підвищує її конкурентоздатність; допомагає перебороти різні митні й адміністративні протекціоністські бар'єри, спрямовані на обмеження імпорту готової продукції; знижує майже в 2 рази транспортні витрати внаслідок того, що вузли і деталі, як більш компактний вантаж, перевозяться в контейнерах. Імпорт готової продукції у вигляді вузлів і деталей, зазвичай супроводжується зниженим митом, що сприяє організації складальних виробництв і, отже, розвитку національної промисловості і підвищенню зайнятості робочої сили. Поставляючи вузли і деталі на складання, експортер забезпечує проникнення на ринок і збільшення обсягу продаж складених готових виробів.

Така форма торгівлі часто проходить по внутрішніх каналах тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ТНК).

Розвиток міжнародної торгівлі комплектним устаткуванням пов'язаний з виникненням і функціонуванням ринку комплектних об'єктів (товарів-об'єктів). Комплектне устаткування являє собою єдиний технологічний комплекс підприємства або споруджуваного об'єкта. Його постачання нерозривно пов'язане з наданням проектно-дослідницьких, конструкторських, технологічних послуг, виконанням пусконалагоджувальних робіт, передачею супутніх ліцензій, організацією навчання адміністративно-виробничого персоналу.

Експортер комплектного устаткування одержує можливість істотно розширити експортні можливості за рахунок нестандартного, дорожчого устаткування, супутніх послуг, у тому числі ноу-хау, патентів.

Імпортеру постачання комплектного устаткування дає змогу в короткий термін одержати технологічно налагоджений набір основного і допоміжного устаткування, навчити виробничий персонал і після пуску об'єкта в експлуатацію приступити до виробництва готової продукції.

Торгівля комплектним устаткуванням здійснюється за таких умов генерального підряду:

— будівництво об'єктів «під ключ». Під такими постачаннями розуміється угода, за якою контрагент замовника бере на себе відповідальність за спорудження об'єктів промислового і невиробничого призначення і представляє замовника у відносинах з іншими юридичними особами, що беруть участь у спорудженні об'єкта. Контрагент передає замовнику об'єкт, готовий до експлуатації;
— будівництво об'єктів за умов «під готову продукцію». Ця угода передбачає обов'язок підрядчика забезпечити експлуатацію підприємства до досягнення ним проектної потужності й освоєння випуску продукції погодженої номенклатури, якості і кількості;
— будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції». Контракти такого типу припускають широкий спектр зобов'язань і відповідальності постачальників. Постачальник забезпечує не тільки експлуатацію підприємства в початковий період, але і збут його продукції;
— постачання комплектного устаткування за умов BOT (від англійських слів *build* — будувати, *operate* — експлуатувати, *transfer* — передавати). Під терміном BOT розуміється залучення міжнародного консорціуму для фінансування всіх витрат, пов'язаних з будівництвом об'єкта «під ключ», а також з експлуатацією й обслуговуванням об'єкта під гарантію уряду в придбанні продукції цього підприємства упродовж 10–15 років за цінами, що забезпечують відшкодування витрат і одержання встановленого прибутку учасникам будівництва об'єкта.

Світовий експорт промислових товарів становить 70,1% світового експорту товарів, з них чорні метали та вироби з них — 3,2, хімічні продукти — 10,6, офісне та телекомунікаційне устаткування — 12,3, автомобільні товари — 8,6, текстиль — 1,9, одяг — 2,6%.

5.2. Оферта та загальні умови продажу устаткування

Наводяться типові умови продажу устаткування.

№_____
На Ваш №_____ 20___ р.

Оферта

Шановні панове!

Ми раді можливості запропонувати вам нижчевказане устаткування на умовах, що вказані тут.

СПЕЦИФІКАЦІЯ_____
ЦІНА_____
УМОВИ ПЛАТЕЖУ_____

СТРОК ДІЇ_____

Оферта є вільною для акцепту протягом _____ днів з моменту її пропонування.

Якщо Ви вважаєте, що наведені дані у якому-небудь відношенні є недостатніми, ми завжди готові негайно надати Вам інформацію, на яку Ви в подальшому можете оформити запит.

Чекаємо на Вашу негайну та позитивну відповідь. Оферта є дійсною в тому випадку, якщо товар не буде продано до отримання відповіді Покупця.

З повагою *Підпис*

Загальні умови продажу

1. Акцепт цієї оферти містить як прийняття умов, що вказані на першій сторінці, так і прийняття нижченаведених загальних умов продажу, якщо не існує спеціальної домовленості сторін про зміни, що стосуються будь-якої з цих умов.

2. Оферта, що є акцептованою, матиме силу договору, якщо Продавець остаточно її підтвердив.

3. Датою поставки слід вважати дату коносаменту (дозволено здійснювати дострокові поставки, часткове відвантаження та перевантаження).

4. Якість устаткування, що підлягає поставці згідно цієї оферти, має відповідати вимогам стандарту або специфікації фірми-виробника, підтверджуватися сертифікатом про якість, що виданий фірмою-виробником або Продавцем.

5. Устаткування слід вважати таким, що є поставленим з належною якістю, якщо воно відповідає сертифікату про якість, що є виданим фірмою-виробником або Продавцем, і в належній кількості, якщо ця кількість відповідає кількості контейнерів та вазі, що вказана у коносаменті.

6. Продавець гарантує якість устаткування, що поставлене, протягом періоду, що обумовлений в оферті. Якщо в устаткуванні за вказаний період виявляться дефекти або невідповідність специфікаціям, що перераховані в цій оферті, Продавець зобов'язується виправити дефекти або замінити пошкоджені частини. Гарантію Продавця, втім, не слід застосовувати до частин, що швидко зношуються, природного зносу або до ушкоджень, що виникли внаслідок недотримання Покупцем технічних інструкцій Продавця, що стосуються зберігання, експлуатації та технічного обслуговування устаткування, його зборки і (або) монтажу та пуска в експлуатацію. Ніякі заперечення з боку Покупця, що пов'язані із будь-якою з партій устаткування, що поставлені, не дають йому права відмовитися від прийняття цієї партії або від оплати подальших партій устаткування, що поставляються згідно цієї або іншої подібної до цієї оферти.

7. Продавець зобов'язується застрахувати устаткування від звичайних морських ризиків відповідно до «Правил страхування перевезення» _____. Продавець також має можливість застрахувати устаткування згідно з інструкцією Покупця і на його кошти від воєнного або іншого ризику.

8. У випадку недотримування Покупцем умов цієї оферти Продавець має право тимчасово призупинити виконання своїх обов'язків за даною пропозицією та пред'явити позов Покупцю за шкоду, що була нанесена невиконанням останнім умов платежу. Усі видатки та банківські витрати, що виникають у зв'язку зі сплатою

устаткування, включаючи можливе продовження строків виконання платіжних документів, здійснюються за рахунок Покупця.

9. За необхідності Покупець зобов'язаний у належний строк отримати імпортну ліцензію та валютний дозвіл (дозвіл на переказ валюти) від компетентних органів.

10. Покупець зобов'язується розвантажити устаткування в порту призначення у середньому по 125 т на день з борту. Демередж (плата за простій) становить 0,14 дол. США за кожну бруто-реєстрову тонну водотоннажності судна або його частини. Диспач (премія за швидке вивантаження) становить 50% демереджу. У випадку транспортування вантажу ліхтерами Покупець повинен відшкодувати Продавцю усі видатки останнього, що пов'язані із розвантаженням. Усі податки, збори, мита та інші видатки, що пов'язані із митницею та правилами, що існують в порту призначення, як і видатки, що пов'язані з розвантаженням (у тому числі зі сплатою послуг стивідорів, ліхтерів, платою за зберігання та простій у порту), Покупець сплачує за свій рахунок.

11. За наявності обставин, що перешкоджають повному або частковому виконанню сторонами зобов'язань за дійсною пропозицією, а саме: пожеж, стихійних лих, війни, військових операцій будь-якого характеру, блокади, заборон експорту або імпорту, або інших незалежних від сторін обставин — строк виконання зобов'язань слід відкласти відповідно до часу, протягом якого будуть дійсні такі обставини. Якщо вищезгадані обставини будуть дійсні протягом періоду, що перевищує шість місяців, кожна зі сторін у подальшому має право відмовитись від виконання своїх зобов'язань за дійсною офертою. У цьому випадку жодна зі сторін не має права пред'являти іншій стороні претензії щодо можливих втрат. Сторона, що втратила таким чином можливості виконання своїх зобов'язань за дійсною офертою, повинна негайно повідомити іншій стороні про початок або закінчення дії обставин, що перешкоджають виконанню вищезазначених зобов'язань. Наявність вищезазначених зобов'язань та час їх дії мають підтверджуватися сертифікатами, що видаються Торговою палатою _____ країни Продавця або Покупця.

12. Продавець та Покупець мають ужити всіх необхідних заходів, для того щоб будь-якого роду суперечки та розбіжності, що можуть виникнути у зв'язку з цією офертою або за якихось інших причин, могли б бути вирішені по-дружньому. Якщо сторони не зуміють врегулювати розбіжності, що виникають, самостійно, усі суперечки та розбіжності (включаючи підсудність загальним судам) повинні бути передані для вирішення до арбітражної комісії _____. Вони підлягають вирішенню згідно порядку, що встановлений цією комісією. Рішення арбітражу є остаточним та обов'язковим для обох сторін.

13. Покупець зобов'язується зберігати на устаткуванні торгові марки та марки фірми-виробника.

14. Будь-які зміни або додатки до дійсної оферти вважаються дійсними тільки тоді, коли вони представлені у письмовій формі ті підписані уповноваженими особами.

15. Після підтвердження цієї оферти усі попередні переговори та листування слід вважати недійсними.

16. Жодна зі сторін не має права передавати свої права та обов'язки за дійсною офертою третім особам за відсутності письмової згоди іншої сторони згідно з договором.

5.3. Загальні умови експортних поставок машинного устаткування

Ці умови є типовими й розроблені ЄЕК ООН.

1. Преамбула

Ці Загальні умови будуть застосовуватися в усіх випадках, за винятком тих, якщо вони змінені спеціальною письмовою угодою сторін.

2. Укладання контракту

2.1. Контракт вважається укладеним, якщо після одержання замовлення Продавець підтверджує в письмовій формі й у межах строку (коли такий передбачається), установленого Покупцем, свою згоду на поставку.

2.2. Коли роблячи свою пропозицію, Продавець установлює граничний строк його прийняття, контракт вважається укладеним, якщо Покупець виявить свою згоду в письмовій формі до закінчення цього строку й за умови, що він матиме силу лише в тому випадку, якщо згода на його прийняття буде отримана Продавцем не пізніше одного тижня після закінчення вищезгаданого строку.

3. Креслення й пояснювальні документи

3.1. Маса, розміри, потужність, ціни, коефіцієнт корисної дії та інші дані, що вказують у каталогах, проспектах, циркулярах, рекламних оголошеннях, малюнках і прейскурантах, є лише приблизною вказівкою. Ці дані не будуть мати обов'язкового характеру, за винятком випадків, коли в контрактах є на них спеціальні посилання.

3.2. Будь-які креслення або документи технічного характеру, призначені для виготовлення устаткування або частини такого й повідомлювані Покупцеві до або після укладання контракту, є виключною власністю Продавця. Без згоди Продавця вони не можуть бути скопійовані, відтворені Покупцем, передані або повідомлені третій особі. Однак вищезазначені плани й документи переходять у власність Покупця, якщо:

— це право передбачене;
— вони стосуються окремого попереднього контракту про складання проекту, що не передбачає виготовлення устаткування як такого, і в якому не застерігається право власності Продавця на вищезазначені плани й документи.

3.3. Будь-які креслення або документи технічного характеру, які слугують для виготовлення устаткування або його частини й повідомлювані Покупцем Продавцеві до або після укладання контракту, є виключною власністю Покупця. Без його згоди Продавець не має права ними користуватися, знімати з них копії, відтворювати їх, передавати або повідомляти про них третій особі.

3.4. На вимогу Покупця Продавець повинен до початку гарантійного періоду, зазначеного відповідно до статті 9, безкоштовно повідомити Покупцеві досить докладні відомості щодо устаткування й надати креслення (за винятком робочих креслень) для того, щоб Покупець міг зробити монтаж устаткування, ввести його в дію й утримувати в справності (включаючи поточний ремонт) усі частини устаткування. Ці відомості й креслення залишаються власністю Покупця й до них не застосовуються обмеження, зазначені в п. 3.2. За умови, що цього вимагає Продавець, такі відомості й креслення повинні залишатися конфіденційними.

4. Упакування

4.1. За відсутності інших вказівок вважається, що:

а) ціни, зазначені в прейскурантах і каталогах, належать до устаткування без упакування;

б) ціни, зазначені в пропозиціях і контрактах, включають вартість упакування або інших засобів забезпечення, необхідних у звичайних умовах перевезення для запобігання ушкоджень і поломок устаткування до доставки його в місце призначення, зазначене в контракті.

5. Огляд і випробування

Огляд

5.1. Якщо це прямо обумовлено в контракті, Покупець має право вповноважити своїх представників оглядати й перевіряти якість використаних матеріалів й окремих частин устаткування як під час його виробництва, так і після. За узгодженням з Продавцем дати й числа цей огляд і перевірка будуть проводитися на місці виробництва у звичайних умовах й у робочі години.

5.2. Якщо внаслідок цих оглядів і перевірки в Покупця створюється переконання, що який-небудь матеріал або окремі частини є дефектними або не відповідають умовам контракту, він повинен сповістити про це в письмовій формі, указавши, на чому ґрунтуються його заперечення.

Випробування

5.3. Виготовлене устаткування повинне піддаватися приймальним випробуванням. За відсутності іншої вказівки випробування проводиться на підприємстві Продавця у звичайні робочі години. Якщо технічні умови цих випробувань не зазначені в контракті, випробування проводитимуться відповідно до звичайної процедури, застосовуваної у відповідній галузі промисловості країни, в якій виготовляється устаткування.

5.4. Продавець завчасно сповістить Покупцеві про дату виробництва цих випробувань, щоб представники Покупця мали можливість на них бути присутніми; якщо Покупець не присутній на цих випробуваннях, Продавець повідомить Покупцеві звіт про них, правильність якого Покупець не зможе заперечувати.

5.5. Якщо в ході якого-небудь випробування (за винятком випробування на місці установки, коли такі передбачаються в контракті) виявиться, що устаткування дефектне або не відповідає умовам контракту, Продавець негайно усуває дефект за власний рахунок (включаючи всі витрати по перевезенню) або ж гарантує, що устаткування відповідає умовам контракту, після чого, якщо цього зажадає Покупець, випробування буде повторено.

5.6. За відсутності інших вказівок Продавець несе всі витрати з виробництва випробувань на своєму підприємстві, за винятком особистих витрат представників Покупця.

5.7. Якщо контракт передбачає виробництво випробувань на місці установки, умови проведення цих випробувань повинні бути спеціально погоджені між сторонами.

6. Перехід ризику

6.1. За відсутності в контракті інших вказівок вважається, що устаткування продається на умовах «із заводу».

6.2. За винятком випадків, передбачених у п. 7.6, момент переходу ризиків, оскільки сторонами не буде обумовлено інакше, встановлюється в такий спосіб:

а) при продажу на умовах «із заводу» ризики переходять від Продавця до Покупця в момент, коли устаткування було надано в розпорядження Покупця відповідно до контракту, причому Продавець повинен повідомити в письмовій формі Покупцеві дату, починаючи з якої Покупець прийме устаткування. Це повідомлення повинне бути зроблене вчасно, щоб Покупець мав можливість вжити звичайно необхідних для цього заходів;

б) якщо продаж здійснюється на умовах ФОБ або СІФ, ризики переходять від Продавця до Покупця в момент фактичного навантаження устаткування на борт судна в домовленому порту навантаження;

в) при продажі на умовах «франко-границя» ризики переходять від Продавця до Покупця в момент закінчення митних формальностей у прикордонному пункті країни вивозу;

г) у випадках, передбачених у двох вищевказаних пунктах, Продавець повинен завчасно попередити Покупця про відправлення устаткування, щоб той мав досить часу для прийняття всіх необхідних заходів.

6.3. За всіх інших умов продажу момент переходу ризику буде передбачений сторонами в їхніх контрактах.

7. Поставка

7.1. За відсутності іншої угоди період поставки починається з пізнішої з наступних дат:

а) дати укладання контракту, встановленої відповідно до статті 2;

б) дати одержання Продавцем повідомлення про видачу Покупцеві діючої імпортної ліцензії, якщо така є необхідною для виконання контракту;

в) дати одержання Продавцем авансового платежу, якщо такий платіж до початку виробництва передбачений у контракті.

7.2. Якщо поставка затримується з якої-небудь із зазначених у статті 10 причин або внаслідок якої-небудь дії чи недогляду з боку Покупця, то строк поставки повинен бути подовжений з урахуванням усіх обставин цього випадку. За винятком випадку, застереженого в п. 7.5, це положення застосовується також, якщо причина затримки виникла після спливу первісного строку поставки.

7.3. Якщо в контракті передбачений певний строк поставки, а Продавець не в змозі зробити поставку в межах зазначеного або подовженого відповідно до п. 7.2 строку, Покупець має право, завчасно повідомивши про те в письмовій формі Продавцеві, вимагати знижки з передбаченої в контракті ціни, якщо тільки з обставин даного випадку не можна буде зробити обґрунтованого висновку про те, що Покупець не зазнав ніякого збитку. Ця знижка обчислюється у відсотках до ціни тієї частини устаткування, що не може бути використана за призначенням внаслідок прострочення Продавцем строку поставки. Зазначена знижка повинна обчислюватися за кожний повний тиждень прострочення, починаючи з установленої дати поставки, але її виражені у відсотках розміри не повинні перевищувати максимуму. Ця знижка допускається, коли правильний платіж повинен здійснюватися в момент поставки або після неї. Крім цієї знижки, за винятком випадків, передбачених у п. 7.5, Покупець не може вимагати від Продавця яких-небудь інших відшкодувань за невиконання вищевказаних умов поставки.

7.4. Якщо зазначений у контракті строк поставки є лише припустимим, то по закінченні двох третин цього строку кожна сторона може вимагати в письмовій формі від іншої сторони встановлення певного строку поставки. Якщо в контракті строк поставки не зазначений, ця процедура може застосовуватися будь-якою стороною після закінчення шести місяців після укладання контракту. Якщо в обох випадках сторони не дійдуть згоди, то, відповідно до положень статті 13, кожна сторона може звернутися в третейський суд для встановлення розумного строку поставки, і встановлений у такий спосіб строк буде розглянутий як певний строк поставки, передбачений у контракті, а відповідно до цього буде застосовуватися п. 7.3.

7.5. Якщо не поставляється яка-небудь частина устаткування, відносно ціни якої Покупець одержав право на максимальну знижку, передбачену в п. 7.3, або на максимальну знижку за умови, що про це повідомили Продавцеві, як це вказується в тому самому пункті, Покупець може шляхом повідомлення Продавця в письмовій формі вимагати від нього здійснення поставки та встановити в цьому повідомленні остаточний строк поставки з врахуванням відстрочок, які вже мали місце. Якщо з якої-небудь причини Продавець не вживе (у межах встановленого строку) всіх необхідних для здійснення поставки заходів, Покупець матиме право, повідомивши в письмовій формі Продавців й не звертаючись до суду, відмовитися відносно вищезгаданої частини устаткування від зобов'язань за контрактом і вимагати від Продавця відшкодувати збитки, які Покупець отримав внаслідок невиконання вищезгаданої поставки Продавцем, причому необхідна сума не повинна перевищувати суми, передбаченої в контракті вартості тієї частини устаткування, що внаслідок невиконання поставки Продавцем не могла бути використана, як це передбачалося раніше.

7.6. Якщо Покупець не приймає поставки, здійснюваної у встановлений строк, він повинен зробити всі передбачені контрактом платежі, так якби поставка була зроблена. Продавець вживе заходів для зберігання устаткування на складі, причому в цьому випадку ризик і витрати по зберіганню несе Покупець. Якщо цього вимагатиме Покупець, Продавець застрахує устаткування за рахунок Покупця. Однак якщо затримка в прийнятті поставки спричинена однією із згаданих у статті 10 обставин і якщо Продавець має можливість складувати устаткування в приміщеннях, що належать йому, без шкоди для свого підприємства, то Покупець не несе витрат по складуванню.

7.7. За винятком тих випадків, коли Покупець не приймає поставки через одну із згаданих у статті 10 обставин, Продавець шляхом повідомлення Покупця в письмовій формі може вимагати від нього прийняття поставки в розумний строк. Якщо з тієї або іншої причини Покупець не приймає поставки в цей розумний строк, Продавець шляхом повідомлення Покупця в письмовій формі й без звернення до суду матиме право відмовитися від зобов'язань за контрактом відносно тієї частини устаткування, поставки якої внаслідок відмови Покупця її прийняти не здійснюються, і вимагати від Покупця відшкодувати всі збитки, заподіяні неприйняттям цієї поставки в розмірі, що не перевищує суми, передбаченої в контракті вартості цієї частини устаткування.

8. Платежі

8.1. Платежі здійснюватимуть в порядку, встановленому в договорі між двома сторонами, і в передбачений строк (або строки).

8.2. Авансові платежі, зроблені Покупцем на рахунок вартості замовлення, не повинні розглядатися як задаток, відмова від якого дала би право відмовитися від виконання контракту.

8.3. Якщо поставка здійснюється до сплати всієї суми, що належить сплатити відповідно контракту, поставлене устаткування, оскільки це дозволяється законами країни, у якій устаткування перебуває після його поставки, залишається власністю Продавця до сплати всієї суми. Якщо законодавство даної країни не дозволяє Продавцеві зберегти за собою право власності на поставлене устаткування, Продавець зможе користуватися всіма іншими правами, якими зазначене законодавство дозволяє йому користуватися. Покупець всіляко сприятиме Продавцеві для прийняття будь-яких заходів, необхідних для охорони права власності Продавця або інших прав, як зазначено вище.

8.4. Строк платежу, обумовлений виконанням того чи іншого прийнятого Продавцем на себе зобов'язання, не настає доти, поки воно не буде виконано, якщо тільки невиконання зобов'язання Продавцем не спричинене тією або іншою дією або недоглядом Покупця.

8.5. Якщо Покупець затримує будь-які платежі, Продавець може відкласти виконання прийнятих на себе зобов'язань аж до здійснення цих платежів, оскільки несплата з боку Покупця зумовлена тим або іншим вчинком або недоглядом Продавця.

8.6. Якщо затримка у здійсненні Покупцем будь-яких платежів спричинена однією із згаданих у статті 10 обставин, Продавець не має права вимагати сплати відсотків на суму, що йому належить.

8.7. За винятком зазначених вище випадків, якщо Покупець затримує здійснення будь-яких платежів, Продавець, повідомивши про те завчасно Покупцеві в письмовій формі, матиме право вимагати сплати відсотків на суму, що йому належить, причому ці відсотки начисляються з дня настання строку платежу вищезазначеної суми. Якщо наприкінці встановленого періоду Покупець усе ще не сплатить належної суми, Продавець матиме право, повідомивши про те Покупцеві в письмовій формі й не звертаючись до суду, відмовитися від виконання контракту й вимагати потім від Покупця відшкодування збитків, що не перевищують розмірів, зазначених у Додатку.

9. Гарантія

9.1. Відповідно до викладеного нижче, на Продавця покладене усунення будь-яких дефектів, що є результатом погрішностей, допущених у кресленнях і при виготовленні устаткування, а також у результаті використання непридатних матеріалів.

9.2. Ця відповідальність обмежується дефектами, які виявляються протягом періоду, зазначеного нижче як гарантійний період.

9.3. При встановленні цього періоду було належним чином враховано час, звичайно необхідний для перевезення, як це передбачається в контракті.

9.4. Відносно тих частин устаткування (незалежно від того, виготовлені вони на підприємстві Продавця чи на іншому підприємстві), які спеціально згадуються в контракті, гарантійним періодом вважається всякий інший період (якщо такий передбачається), що встановлений по відношенню до кожної із цих частин.

9.5. Гарантійний період починається з того моменту, коли Покупець одержує від Продавця повідомлення в письмовій формі про те, що устаткування готове до відправлення. Якщо відправлення відкладається, гарантійний період подовжується

на строк, рівний строку затримки відправлення, щоб дозволити Покупцеві повністю використати час, передбачений для випробування устаткування. Якщо затримка спричинена обставинами, що не залежать від Продавця, це подовження гарантійного періоду не повинне перевищувати кількості місяців, зазначених у контракті. За наявності відповідної угоди між сторонами гарантійний період починається з моменту поставки.

9.6. Беручи до уваги характер устаткування, сторони можуть передбачити в контракті скорочення гарантійного періоду у випадку інтенсивного, що не є нормальним, використання устаткування.

9.7. Частини, що поставляють для заміни дефектних частин, або нові частини, що поставляють у порядку виконання дійсної статті, будуть предметом нового гарантійного періоду, застосовуваного на тих самих умовах, які передбачені для первісного устаткування. Цей захід поширюється на частини устаткування, що залишаються, у відношенні яких гарантійний період буде подовжений лише на строк, протягом якого устаткування не використалося внаслідок виявлення дефекту, передбаченого дійсною статею.

9.8. Для того щоб мати можливість використати надані йому дійсною статею права, Покупець негайно повідомить у письмовій формі Продавцеві про всілякі виявлені дефекти й надасть йому всі можливості для огляду устаткування й усунення вищезазначених дефектів.

9.9. Після одержання цього повідомлення Продавець негайно усуне виявлені дефекти за свій рахунок, за винятком випадків, зазначених у п. 10 дійсної статті. Крім тих випадків, коли дефект може бути усунутий на місці установки, Покупець повертає Продавцеві для лагодження або заміни будь-яку частину устаткування, в якій був виявлений дефект, передбачений дійсною статтею; у цьому випадку поставка Покупцеві належним чином виправлених частин або частини, що заміняє несправну, буде розглядатися як виконання Продавцем своїх зобов'язань, передбачених у дійсному пункті у відношенні цієї дефектної частини.

9.10. За відсутності іншої угоди Покупець несе ризик і витрати за перевезення дефектних частин, виправлених частин або частин, поставлених для заміни цих дефектних частин, між місцем перебування устаткування й одним з наступних місць призначення:

а) підприємство Продавця: у випадку продажу на умовах «із заводу», або «франковагон»;

б) порт, з якого устаткування було відправлене Продавцем, якщо контракт укладений на умовах ФОБ, ФАС, СІФ або «вартість плюс фрахт»;

в) кордон країни, з якої Продавець відправив устаткування, в усіх інших випадках.

9.11. Якщо відповідно до п. 9.9, потрібно зробити ремонт установки на місці, умови, що передбачають присутність представників Продавця на місці установки, повинні відповідати тим, які можуть бути спеціально встановлені за згодою між сторонами.

9.12. Дефектні частини, замінені відповідно до чинної статті, будуть надані в розпорядження Продавця.

9.13. Якщо Продавець відмовиться виконати передбачені в чинній статті зобов'язання або не вживе належних заходів до того, Покупець може виконати необхідну роботу за рахунок і ризик Продавця, але за умови, що він діє розумно.

9.14. Продавець не несе відповідальності за дефекти, виявлені в матеріалах, що поставляє Покупець, або в результаті виготовлення устаткування за наданим Покупцем планом.

9.15. Продавець несе відповідальність лише за дефекти, виявлені в результаті експлуатації устаткування (згідно передбаченим у контракті умовам), і лише в тому випадку, коли воно використовується належним чином. Продавець не несе відповідальності за дефекти, викликані причинами, які виникли після переходу ризику, як це передбачено в статті 6. Зокрема, Продавець не несе відповідальності за дефекти, які виявляють у результаті помилок, допущених Покупцем при монтажі устаткування, під час догляду за ним або в результаті переробок устаткування, зроблених без письмової згоди на те Продавця, а також у результаті неправильно зробленого Покупцем ремонту; Продавець не несе також відповідальності за нормальний знос устаткування.

9.16. За винятком зобов'язань і гарантій, передбачених у дійсній статті, Продавець не несе відповідальності після переходу ризику, як це передбачено в статті 6, відносно дефектів, навіть якщо вони викликані причинами, що існували до переходу ризику. Обидві сторони заявляють, що Покупець не буде пред'являти претензій відносно заподіяння особистої шкоди, матеріальних збитків або втрати прибутку, оскільки можливість пред'явлення таких претензій не буде передбачена угодою сторін, якщо тільки з обставин справи не доведена груба недбалість Продавця.

9.17. Грубою недбалістю буде визнаватися дія або недогляд з боку Продавця, що має своїм результатом або неприйняття належним чином у розрахунок серйозних наслідків, які в такому самому випадку були б передбачені всякою сумлінною особою, що є фахівцем у цій галузі, або свідоме ігнорування яких-небудь наслідків такої дії чи недогляду, але не всяка відсутність належної передбачливості або належного вміння.

10. Випадки, що звільняють від відповідальності

10.1. Незалежні від обох сторін обставини, якщо вони мають місце після укладання контракту й перешкоджають його виконанню в нормальних умовах, повинні розглядатися як звільняючі від відповідальності. Як виходить з цієї статті, незалежними від сторін обставинами вважаються ті, які не є результатом провини сторони, що на них посилається.

10.2. Сторона, що вимагає звільнення від відповідальності через одну із згаданих обставин, негайно повідомить у письмовій формі іншій стороні як про наявність цих обставин, так і про їхнє припинення.

10.3. Вплив згаданих обставин, оскільки вони відбиваються на своєчасному виконанні сторонами прийнятих ними зобов'язань, зазначено в статтях 7 і 8. За винятком випадків, передбачених у п. 7.5, 7.7 й 8.8, якщо через одну з вищевказаних обставин своєчасне виконання контракту стає неможливим, кожна сторона матиме право відмовитися від виконання контракту, повідомивши про те письмово іншій стороні без звернення для цього до суду.

10.4. У випадку відмови від виконання контракту відповідно до п. 10.3 розподіл витрат, зумовлених укладанням контракту, буде встановлено шляхом угоди між сторонами.

10.5. У разі відсутності угоди арбітраж визначає, яка із сторін не мала змоги виконати своїх зобов'язань, і ця сторона відшкодує іншій стороні її вищезгадані витрати, за винятком суми, що їй належить відповідно до п. 10.7; у тих випадках, коли належна

їй у такий спосіб сума перевищує суму цих витрат, вона має право на відшкодування надлишків. Якщо арбітраж вирішить, що обидві сторони не мають змоги виконати своїх зобов'язань, він розподіляє вищевказані витрати між ними з тим розрахунком, що, на його думку, буде найбільш справедливим і розумним, беручи до уваги всі обставини цього випадку.

10.6. У цій статті під витратами маються на увазі фактичні, розумно обґрунтовані витрати за умови можливо більшого зменшення сторонами своїх втрат. При цьому, оскільки устаткування виявляється поставленим Покупцеві, витрати Продавця визначаються тією частиною ціни, що сплачує відповідно до контракту і яка за достатньою підставою підлягає віднесенню до такої.

10.7. Усі суми, які за контрактом сплачені або повинні бути сплачені Покупцем Продавцеві, записуються на кредит Покупця для балансування витрат Продавця. На кредит Продавця для балансування витрат Покупцем заноситься та частина ціни, що сплачується по контракту, що у точності ставиться до устаткування, поставленого Покупцеві, або (у випадку поставки частини устаткування) до вартості цієї частини устаткування з урахуванням того, що воно не поставлено повністю.

Додаткова стаття

Перегляд цін

Якщо ціни на відповідні матеріали та (або) зарплата змінюються під час виконання контракту, договірна ціна підлягає перегляду шляхом застосування такої формули:

$$P_1 = \frac{P_0}{100}\left(a + b\frac{M_1}{M_0} + c\frac{S_1}{S_0}\right),$$

де P_1 — остаточна ціна по рахунку;

P_0 — первісна ціна товару, установлена в контракті, дійсна на _____ (1);

M_1 — середня (2) ціна (середня індексів цін) на (рід відповідних матеріалів) _____ за період _____ (3);

M_0 — ціни (або індекси цін) на згадані матеріали в зазначений вище для P_0 момент;

S_1 — середня (2) зарплата (включаючи витрати й відрахування на соціальне забезпечення) або відповідні індекси (4) у відношенні _____ (указати категорії робочої сили, витрати й відрахування на соціальне забезпечення) за період _____ (3);

S_0 — зарплата (включаючи витрати й відрахування на соціальне забезпечення) або відповідні індекси (4) у відношенні тих же категорій робочої сили в момент, зазначений вище для P_0:

(1) — сторонам рекомендується приймати (за можливості) як первісну ціну дійсну ціну в день укладання контракту, а не в який-небудь попередній момент; звичайно нею є передбачена в контракті ціна, за винятком вартості упакування, перевезення й страхування;

(2) — середнє арифметичне, або середнє зважене;

(3) — указати дану величину періоду, що може становити частину передбаченого для поставки періоду або рівнятися йому;

(4) — якщо індекс охоплює встановлені законом витрати й відрахування на соціальне забезпечення, їх не слід приймати знову в розрахунок;

a, *b*, *c* — виражають установлене в контракті відсоткове співвідношення окремих елементів первісної ціни; їхня сума дорівнює 100:

$$a + b + c = 100\%,$$

де *a* — постійна частина витрат, рівна _____;

b — частка витрат на матеріали, рівна _____;

c — частка витрат на зарплату (включаючи витрати й відрахування на соціальне забезпечення), рівна _____.

Там, де це необхідно, *b* і *c* можуть бути розбиті на число часткових відсоткових відносин (b_1, b_2, b_3 ...), рівне числу прийнятих у розрахунок змінних величин (b_1+b_2+.... + *b*Н = *b*).

Документація

Щоб визначити вартість матеріалів і заробітної плати, сторони погоджуються користуватися як джерелом такими документами,

1. Відносно матеріалів — ціни _____ (рід матеріалів або індекси цін), опубліковані _____ під рубрикою _____.

2. Відносно зарплати — зарплата (у тому числі відповідні витрати й відрахування на соціальне забезпечення або відповідні індекси[1]), опублікована _____ під рубрикою _____.

Правила застосування статті. У випадку часткових поставок, які ставляться в рахунок окремо, остаточна ціна буде розрахована окремо за кожну поставку.

Строк застосування статті. Стаття про перегляд цін охоплює встановлений у контракті строк поставки й подовжений строк поставки, що передбачає п. 7.2, але в жодному разі її дія не поширюється на період, що йде після закінчення виготовлення устаткування.

Допущені відступи. Ціни не будуть переглядатися, поки застосування формули не приведе до зміни контрактних цін на плюс або мінус _____%.

Випадки незастосовності статті. Якщо сторони побажають внести виправлення у формулу, що застосовується для перегляду цін, або замінити її більш точним методом розрахунку в тих випадках, коли зниження або підвищення цін перевищує деяку величину, це слід спеціально оговорити в угоді.

5.4. Загальні умови експортних поставок і монтажу машинного устаткування

Ці умови є типовими й розроблені ЄЕК ООН. Наводяться витяги з документу.

1. Преамбула.

Див. р. 5.3, п. 1.

[1] В міру можливості, варто користуватися індексами, які відносяться до машинобудування й електротехнічної промисловості.

2. Укладання договору

2.1. Договір вважається укладеним, якщо після одержання замовлення підрядчик підтверджує в письмовій формі й у межах терміну (якщо такий передбачається), встановленого покупцем, свою згоду на постачання.

2.2. Коли, роблячи свою пропозицію, підрядчик установлює граничний термін для його прийняття, договір вважається укладеним, якщо покупець виявить свою згоду в письмовій формі до закінчення цього терміну і за умови, що договір матиме силу лише в тому випадку, якщо згода на його прийняття буде отримана підрядчиком не пізніше одного тижня після закінчення згаданого терміну.

3. Креслення і пояснювальні документи

3.2. Будь-які креслення або документи технічного характеру, призначені для виготовлення або монтажу устаткування, або частини такого, і повідомлені покупцеві до або після укладання договору, є виключною власністю підрядчика. Без згоди підрядчика покупець не має права ними користуватися, знімати з них копії, відтворювати їх, а також передавати або повідомляти їх третій особі. Однак зазначені креслення і документи переходять у власність покупця:

a) якщо це прямо передбачено; або

b) якщо вони належать до окремого попереднього договору про складання проекту, що не передбачає виготовлення устаткування, як такого, і в якому не обумовлюється право власності підрядчика на вищезазначені плани і документи.

3.3. Креслення або документи технічного характеру, що слугують для виготовлення або монтажу устаткування, або частини такого, і повідомляються підрядчиком покупцеві до і після укладання договору, є виключною власністю покупця. Без його згоди підрядчик не має права ними користуватися, знімати з них копії, відтворювати їх, а також передавати або повідомляти їх третій особі.

3.4. За вимогою покупця підрядчик повинен до початку гарантійного періоду, визначеного відповідно до статті 23, безкоштовно повідомити покупцеві досить докладні зведення щодо устаткування й установки і представити креслення (за винятком робочих креслень), для того щоб покупець міг використовувати установку і зберігати всі її частини в справності (включаючи поточний ремонт), а також ввести її в дію, за винятком того випадку, коли, відповідно до договору, це доручено підрядчикові. Ці зведення і креслення залишаються власністю покупця і до них не застосовуються обмеження, зазначені в пункті 2 дійсної статті. За умови, що цього зажадає підрядчик, ці зведення і креслення повинні залишатися конфіденційними.

4. Пакування

Див. р. 5.3, п. 4.

5. Місцеві закони і правила

5.1. На прохання підрядчика покупець сприяє в одержанні необхідної інформації про місцеві закони і правила, що відносяться до монтажу устаткування, і про податки і збори, пов'язані із зазначеним монтажем.

5.2. Якщо, внаслідок зміни, внесеної в ці закони і правила після того, як була зроблена пропозиція, вартість монтажу збільшиться або зменшиться, сума цього збільшення або зменшення буде додана до цієї вартості або віднята з неї.

6. Умови роботи

6.1. Якщо покупець не повідомив підрядчикові іншого, то при визначенні ціни передбачається, що наступні умови дотримані:

a) роботи не будуть виконуватися в нездоровій місцевості або в умовах, що представляють небезпеку;

b) персонал підрядчика матиме можливість знайти поблизу від місця установки належну квартиру і достатнє постачання, а також відповідне медичне обслуговування;

c) на місці установки в розпорядження підрядчика будуть вчасно надані таке устаткування, матеріали, вода й енергія, що передбачені в договорі, без оплати підрядчиком, якщо не погоджене інше;

d) покупець надасть підрядчикові безкоштовно, якщо не було погоджене інше, закриті або приміщення, що охороняються, в місці установки або поблизу й в яких без ризику крадіжки або ушкоджень підрядчик може складувати інструменти й устаткування, необхідні для монтажу, а також одяг персоналу підрядчика;

e) підрядчик не буде зобов'язаний зводити спорудження або робити роботи зі зносу будівель, або починати інші надзвичайні заходи для доставки устаткування з місця його розвантаження на місце установки, якщо тільки він не погодився доставити це устаткування на місце установки.

У випадку недотримання однієї з цих умов матиме місце підвищення ціни.

6.2. Якщо, внаслідок недотримання однієї або декількох з цих умов, положення буде таке — якщо нерозсудливо очікувати від підрядчика виконання робіт, то покупець може відмовитися, не позбавляючи прав пред'явлення позову, якими він може володіти.

7. Монтаж з оплатою постатейно і монтаж за акордну плату

7.1. Коли передбачається, що монтаж повинен вироблятися з «оплатою постатейно», у рахунок ставляться окремо:

a) транспортні витрати персоналу і плата за перевезення інструментів і особистого багажу (у розумних межах) відповідно до витрат підрядчика і відповідно до роду і класу перевезення, які вони можуть бути передбачені в договорі;

b) добові за весь час перебування персоналу поза його постійним місцем проживання, включаючи дні відпочинку і святкові дні;

c) відпрацьований час за кількістю годин, визначених у відомостях, що підписуються замовником у міру просування робіт. Понаднормові години, робочі години, недільні, святкові дні, нічний час оплачуються за спеціально зазначеним у договорі тарифом. Якщо це не передбачено особливими положеннями, у погодинні тарифи включені знос і амортизація інструментів підрядчика;

d) час, витрачений на:

I) підготовку проїзду туди і назад і на формальності;

II) проїзд туди і назад;

III) щоденне пересування ранком і ввечері між житлом і місцем роботи, якщо цей час перевищує півгодини і якщо не можна знайти менш віддалену квартиру;

IV) простої у випадку зупинки роботи з причин, за які, внаслідок договору, підрядчик не відповідальний;

e) витрати, зроблені підрядчиком у силу договору у зв'язку з постачанням інструментів, а також у разі потреби, плата за надання в тимчасове користування належного йому важкого устаткування;

f) податки і збори із суми рахунків, що підрядчик був змушений сплатити в країні, в якій здійснюється монтаж.

7.2. Коли монтаж повинен здійснюватися за акордну плату, в зазначену в кошторисі суму включають у сукупності всі зазначені в пункті 7.1 елементи. Однак якщо монтаж затримується з вини покупця або його постачальників (не включаючи підрядчика) і якщо внаслідок цього робота персоналу підрядчика переривається або збільшується, кількість годин простою або вартість додаткової роботи ставиться в рахунок, так само як і додаткових добових і витрати на проїзд, якщо такі понесені.

8. Огляд і випробування

Див. р. 5.3, п. 5.

9. Перехід ризиків

Див. р. 5.3, п. 6.

10. Несвоєчасне вивезення устаткування

10.1. Якщо покупець не приймає постачання устаткування, здійсненого у встановлений у договорі термін, він повинен зробити всі передбачені договором платежі, начебто постачання було зроблено. Підрядчик вживає заходів для збереження устаткування на складі, причому в цьому випадку ризики і витрати по складуванню несе покупець. Якщо цього бажає покупець, підрядчик страхує устаткування за рахунок покупця. Однак якщо затримка в прийнятті постачання спричинена одним зі згаданих у статті 25 обставин і якщо підрядчик має можливість складувати устаткування в належних йому приміщеннях без збитку для свого підприємства, покупець не несе витрат по складуванню.

10.2. За винятком тих випадків, коли покупець не приймає постачання через одну зі згаданих у статті 25 обставин, підрядчик шляхом повідомлення покупця в письмовій формі може вимагати від нього прийняти постачання в розумний термін.

Якщо з тієї чи іншої причини покупець не приймає постачання в цей розумний термін, підрядчик шляхом повідомлення покупця в письмовій формі і без звертання в суд матиме право відмовитися від обставин за договором у відношенні тієї частини устаткування, постачання якої внаслідок відмови покупця від її прийняття не здійснилось, і вимагати від покупця відшкодування всіх збитків, заподіяних неприйняттям цього постачання, у розмірі, що не перевищує суми, зазначеної в пункті А Додатка, або, якщо розміри цієї суми не зазначені, відшкодування передбаченої в договорі вартості цієї частини устаткування.

11. Платежі

Див. р. 5.3, п. 8.

12. Підготовчі роботи

12.1. Підрядчик зобов'язаний представити в належний час усі плани установки устаткування і всі вказівки (що стосуються, якщо інше не буде погоджене, тільки устаткування), необхідні для підготовки належного фундаменту, забезпечуючи доставку устаткування в належних умовах і всіх необхідних для монтажу пристосувань,

а також усіх деталей, що слід з'єднати з устаткуванням, незалежно від того, чи повинні ці сполучні роботи виконуватися підрядчиком відповідно до умов договору.

12.2. Покупець зобов'язаний виконати підготовчі роботи згідно зі згаданим у пункті 12.1 планам і вказівкам, даним підрядчиком. Ці роботи повинні бути вчасно закінчені, щоб можна було своєчасно розмістити в приміщеннях устаткування. Якщо доставка устаткування входить до обов'язків покупця, він повинен бути вчасно на місці.

12.3. На підрядчика покладаються витрати, що є результатом помилок або недоглядів у планах і вказівках, згаданих у пункті 1 дійсної статті, якщо ці помилки і недогляди будуть виявлені до приймання робіт. Якщо вони будуть виявлені після приймання робіт, вони, відповідно до статті 23, повинні розглядатися як помилки, допущені при проектуванні.

13. Особи, яким доручена підтримка зв'язку

13.1. Покупець і підрядчик повинні повідомити один одному в письмовій формі прізвище відповідальної особи, призначеної для забезпечення між ними зв'язку, оскільки це стосується щоденного здійснення робіт на місці установки.

13.2. У робочі години обидві ці особи повинні перебувати в безпосередній близькості від місця установки.

14. Додаткова робоча сила

14.1. На прохання підрядчика, вчасно посланого покупцеві, останній надає безкоштовно в розпорядження підрядчика кваліфіковану і некваліфіковану додаткову робочу силу, передбачену в договорі, а також надає, в розумних межах, некваліфіковану робочу силу, що може виявитися необхідною, навіть якщо її надання не було передбачено в договорі.

15. Правила безпеки

15.1. Покупець повинен детально ознайомити підрядчика з правилами безпеки, які він пред'являє своєму персоналу, і підрядчик зобов'язаний вжити заходів дотримання їх його персоналом.

15.2. Якщо покупець констатує випадки порушення цих правил, він зобов'язаний повідомити про це в письмовій формі підрядчика в найкоротший термін, і йому надається право заборонити винуватцям цих порушень доступ на місце установки.

15.3. Підрядчик повинен детально поінформувати покупця про ті або інші небезпеки, пов'язані з виконанням робіт.

16. Понаднормові години

16.1. У разі потреби сторони домовляться про умови використання понаднормових робіт з дотриманням законодавства країни покупця і країни підрядчика.

17. Не передбачені договором роботи

17.1. Без попереднього дозволу підрядчика покупець не має права використовувати персонал останнього для виробництва роботи, що не відноситься до предмета договору. Якщо підрядчик дозволяє цю роботу, він не несе ніякої відповідальності за неї, і покупець повинен забезпечити протягом усього терміну використання на такій роботі безпеки персоналу підрядчика.

18. Право підрядчика інспектувати роботу

18.1. До приймання робіт, а також під час виконання робіт, здійснених у порядку гарантій, підрядчик завжди матиме право перевіряти за свій рахунок роботи в робочий час на місці установки. По приходу на місце установки особи, яким доручена перевірка, повинні дотримувати правила пересування, введених покупцем на місці установки.

19. Навчання персоналу покупця

19.1. У разі потреби в договорі може бути передбачено, на яких умовах підрядчик забезпечить навчання персоналу покупця, якому доручене керування устаткуванням.

20. Терміни закінчення робіт

20.1. За відсутності іншої угоди, період закінчення робіт починається з пізнішої з таких дат:

a) дати укладання договору, установленої відповідно до статті 2;

b) дати одержання підрядчиком повідомлення про видачу покупцеві діючої імпортної ліцензії, якщо така необхідна для виконання договору;

c) дати одержання підрядчиком авансового платежу, якщо такий платіж до початку виробництва передбачений у договорі.

20.2. Якщо закінчення робіт затримується з якої-небудь із зазначених у статті 25 причин або внаслідок якої-небудь дії чи недогляду з боку покупця, термін закінчення робіт повинен бути відповідно продовжений з урахуванням всіх обставин даного випадку. За винятком випадку, оговореного в пункті 5 дійсної статті, це положення застосовується також, якщо причина затримки виникла після закінчення першого терміну закінчення робіт.

20.3. Якщо в договорі передбачений визначений термін закінчення робіт і підрядчик не в змозі закінчити роботи в межах зазначеного або продовженого відповідно до пункту 2 дійсної статті терміну, покупець має право, завчасно повідомивши про це у письмовій формі підрядчикові, вимагати знижки з передбаченої в договорі ціни, якщо тільки з обставин даного випадку не можна буде зробити висновку про те, що покупець не потерпів ніякого збитку. Ця знижка обчислюється, як зазначено в пункті D Додатка, у відсотках до ціни тієї частини установки, що не може бути використана для тієї мети, для якої вона призначалася, внаслідок прострочення підрядчиком терміну закінчення робіт. Зазначена знижка повинна обчислюватися за кожний повний тиждень прострочки, починаючи з установленої дати закінчення робіт, але її виражені у відсотках розміри не повинні перевищувати максимуму, зазначеного в пункті E Додатка. Ця знижка допускається при платежах, які покупець повинен здійснювати, починаючи з дати закінчення робіт. Крім цієї знижки, за винятком випадків, передбачених у пункті 5 дійсної статті, покупець не може вимагати від підрядчика яких-небудь інших відшкодувань за невиконання вищевказаних умов, установлених для закінчення робіт.

20.4. Якщо зазначений у договорі термін закінчення робіт є можливим лише після двох третин цього можливого терміну, кожна сторона може вимагати в письмовій формі від іншої сторони встановлення визначеного терміну закінчення робіт.

Якщо в договорі термін закінчення робіт не зазначений, ця процедура може застосовуватися будь-якою стороною після закінчення дев'яти місяців по укладанню договору.

Якщо в обох випадках сторони не дійдуть угоди, відповідно до положень статті 28, кожна сторона може звернутися до третейського суду для встановлення розумного терміну закінчення робіт, і встановлений у такий спосіб термін буде розглядатися, як встановлений у договорі термін закінчення робіт, і відповідно до цього буде застосовуватися пункт 3 дійсної статті.

20.5. Якщо усе ще не закінчена яка-небудь частина установки, у відношенні якої покупець одержав право на максимальну знижку, передбачену в пункті 3 дійсної статті, або у відношенні ціни якої він одержав би право на максимальну знижку, за умови повідомлення про це підрядчика, як це вказується у тому ж пункті, покупець може шляхом повідомлення підрядчика в письмовій формі вимагати від нього закінчення робіт і встановити в останнім повідомленні остаточний розумний термін закінчення робіт, з обліком уже мали місце відстрочок. Якщо з якої-небудь причини, іншої ніж та, котру можна поставити за провину покупцеві або якому-небудь іншому працюючому на нього підрядчику, підрядчик не прийме, у межах встановленого терміну, усі необхідні для закінчення робіт заходи, покупець матиме право шляхом повідомлення в письмовій формі підрядчика і без звертання до суду, відмовитися у відношенні вищезгаданої частини установки від зобов'язання за договором і вимагати від підрядчика відшкодування збитків, які потерпів покупець внаслідок того, що підрядчик не закінчив роботу, причому необхідна сума не повинна перевищувати суми, зазначеної в пункті F Додатка, або, якщо ця сума не зазначена, передбаченої в договорі вартості тієї частини установки, що внаслідок того, що підрядчик не закінчив роботу, не могла бути використана, як це передбачалося.

21. Випробування при прийманні

21.1. За відсутності іншої угоди при прийманні робіт необхідно зробити випробування. У цьому випадку, коли устаткування готове для проведення випробувань, підрядчик повинен сповістити про це покупцеві в письмовій формі і завчасно, щоб покупець міг вжити необхідних заходів. Випробування повинні проводитися в присутності обох сторін відповідно до технічних вимог, передбачених у договорі. Якщо ж ці вимоги в договорі не передбачені, випробування повинні вироблятися відповідно до норм, прийнятих даною галуззю промисловості в країні, у якій виготовляється устаткування.

21.2. Якщо приймальні випробування виявляють, що устаткування є дефектним або не відповідає умовам договору, підрядчик за свій рахунок повинен негайно усунути дефект або ж вжити заходів, для того щоб устаткування відповідало умовам договору. У цьому випадку — і за вимогою покупця — випробування буде повторено за рахунок підрядчика.

21.3. Із застереженням, що вказується в пункті 2 цієї статті, покупець зобов'язаний безкоштовно й у розумних межах поставляти енергію, мастильні речовини, воду і всякого роду матеріали, що використовуються під час регулювання проведення випробувань устаткування. Він також зобов'язаний установити за свій рахунок всі пристосування, необхідні для вищезгаданих операцій.

22. Приймання робіт

22.1. Як тільки монтаж устаткування закінчений відповідно до умов договору і після успішного проведення всіх випробувань, передбачених по закінченні монтажу, вважається, що покупець прийняв роботи і починається гарантійний період. Покупець

повинен видати підрядчикові особливе посвідчення, яке називається «протоколом про приймання»; у цьому посвідченні вказується дата закінчення монтажу устаткування і проведення випробувань.

22.2. Якщо покупець відмовляється від проведення випробувань, вважається, що приймання мало місце і що гарантійний період почався після повідомлення підрядчиком покупця в письмовій формі.

22.3. Якщо через відчуття покупцем ускладнень, незалежно від того, чи зазначені вони чи ні в статті 25, проведення випробувань з прийому виявляється неможливим, вони повинні бути відкладені на термін, що не перевищує терміну, який погоджується сторонами, а за відсутності такої угоди — на шестимісячний термін, причому застосовуються такі положення:

a) Покупець зобов'язаний здійснити платежі, ніби прийом мав місце. Однак у випадку ускладнень, які є звільняючими від відповідальності обставинами, передбаченими в пункті 25.1, покупець, за відсутності іншої угоди, не зобов'язаний виплачувати в момент, установлений у договорі для приймання робіт, суми, що відповідає ще не виконаним роботам, а до витікання гарантійного періоду, обчислювального відповідно до пункту d), — суми, утриманої у вигляді гарантії.

b) У належний час покупець сповіщає підрядчикові в письмовій формі про дату, починаючи з якої можуть проводитися випробування. Він просить підрядчика встановити нову дату випробувань, що повинна бути в межах терміну, зазначеному в Додатку G, і починається з повідомленої покупцем дати.

c) Підрядчик може, за рахунок покупця, оглянути установку до проведення випробувань і усунути всякий недолік, виправити всяке ушкодження, а також відшкодувати втрати, що могли відбутися після дати, коли установка була готова до приймання відповідно до договору.

d) Гарантійний період починається з дня успішного проведення відкладених випробувань.

e) Підрядчик, на прохання покупця, зобов'язаний — у рамках договірних положень, що стосуються переходу ризиків — забезпечити, в межах місяця з моменту, коли установка була спочатку готова до випробувань, її охорону і зміст аж до проведення випробувань. Покупець відшкодовує підрядчикові витрати, пов'язані з заходами для охорони і зберігання устаткування. Після закінчення цього місяця зобов'язання підрядчика, що стосуються охорони і зберігання устаткування, припиняються, якщо сторонами не буде обумовлено інше.

Якщо внаслідок інших зобов'язань, підрядчик не в змозі залишити персонал на місці, він дає покупцеві всі необхідні інструкції для того, щоб дозволити йому забезпечити в найкращих умовах охорону і зберігання устаткування.

f) Якщо після закінчення періоду, про який погодилися сторони, або, за відсутності такої угоди, після закінчення шестимісячного терміну, випробування не були зроблені, застосовуються положення пункту 22.2, оскільки стаття 25 непридатна.

23. Гарантія

Див. р. 5.3, п. 9.

24. Відповідальність за заподіяння особистої шкоди або за ушкодження майна

24.1. У випадку заподіяння особистої шкоди або ушкодження майна, що мали місце до повного приймання установки, відповідальність розподіляється в такий спосіб:

a) I) підрядчик відшкодує втрати або збиток, заподіяні устаткуванню або установці до переходу ризиків і викликані якою б то не було причиною, за винятком дії або недогляду покупця;

II) підрядчик відшкодує втрати або збиток, заподіяні устаткуванню або установці після переходу ризиків, якщо ці втрати або збиток зумовлені дією або недоглядом підрядчика;

III) якщо через дію, за яку, відповідно до підпунктів a) I) або a) II) дійсного пункту, підрядчик відповідальності не несе, частина устаткування або установки виявиться знищеною або ушкодженою, підрядчик, на прохання покупця і за рахунок останнього, замінить або виправить цю частину.

b) У відношенні майна покупця іншого, ніж установка, підрядчик зобов'язаний сплатити покупцеві відшкодування за збиток, оскільки цей збиток заподіяний ним самим або внаслідок недоліків поставленими підрядчиком інструментів або пристосувань з метою монтажу, якщо з обставин цього випадку буде видно, що підрядчик не дотримувався потрібних запобіжних заходів і зневажив відповідними технічними вимогами.

c) I) У випадку заподіяння особистої шкоди відповідальність підрядчика і покупця у відношенні потерпілого визначається відповідно до законодавства країни, в якій мало місце заподіяння особистої шкоди;

II) якщо потерпілий пред'являє покупцеві вимоги, що грунтуються на заподіянні особистої шкоди, підрядчик зобов'язаний відшкодувати покупцеві всі сплачені останнім у цьому зв'язку суми, якщо заподіяння особистої шкоди мало місце через одну з обставин, згаданих у підпункті b) цього пункту;

III) якщо потерпілий пред'являє до підрядчика вимоги, засновані на заподіянні особистої шкоди, покупець зобов'язаний відшкодувати підрядчикові всі сплачені останнім у цьому зв'язку суми лише в межах, передбачених законодавством країни, у якій мало місце заподіяння особистої шкоди, і остільки, оскільки підрядчик не був би зобов'язаний, відповідно до підпункту c) II), сплатити відповідне відшкодування покупцеві, якби вимога була пред'явлена безпосередньо покупцеві.

d) У відношенні збитку, заподіяного майну третіх осіб, будуть застосовуватися положення, що зазначаються у вищезгаданому підпункті c).

e) Постанови дійсного пункту, що стосуються відповідальності сторін договору, відносяться також до їхній працівників відповідно. Однак щодо додаткової робочої сили, наданої покупцем відповідно до пункту 14.1, підрядчик несе відповідальність за наслідки розпоряджень, що даються їм, і інструкцій, якщо ці розпорядження й інструкції були неправильні, погано виражені або дані особі, що не вважається достатньо кваліфікованою для виконання доручення.

24.2. Для того щоб сторона могла скористатися правами, наданими їй у підпунктах c) і d) пункту 24.1, сторона, до якої пред'явлена вимога, зобов'язана сповістити іншій стороні про таку вимогу і надати цій стороні, якщо вона цього побажає, вести переговори для досягнення світової угоди або виступити від її імені на процесах, або ж вступити в процес як третя особа, оскільки це допускається законом країни, в якій порушена судова справа.

24.3. Межі розміру відшкодування, яке повинно бути сплачено кожній зі сторін у силу дійсної статті, будуть зазначені в пункті I Додатка.

24.4. Положення цієї статті застосовуються і тоді, коли підрядчик буде виконувати на місці установки свої зобов'язання, що випливають зі статті 23.

25. Обставини, що звільняють від відповідальності

Див. р. 5.3, п. 10.

26. Обмеження збитків

26.1. Оскільки яка-небудь зі сторін зобов'язана покрити збитки іншої, які не повинні перевищувати збитків, які відповідальна за ці збитки сторона могла з достатньою підставою передбачити під час створення контракту.

26.2. Сторона, що встановлює порушення контракту, зобов'язана прийняти всі заходи для скорочення втрат за умови, що це може бути зроблено без зайвого занепокоєння і витрат. У випадку неприйняття цих заходів сторона, винна в порушенні контракту, може вимагати скорочення суми, що сплачується у відшкодування збитків.

27. Право припинення контракту

27.1. Незалежно від причин припинення контракту не повинне порушувати прав сторін, що забезпечуються контрактом до його припинення.

28. Третейський суд і застосовуване законодавство

28.1. Усяка незгода, що виникає в зв'язку з виконанням контракту, повинна в кінцевому результаті розглядатися відповідно до Правил Міжнародної торговельної палати про примирення й арбітраж одним або декількома третейськими суддями, що призначуються відповідно до цих Правил.

28.2. Якщо немає іншої угоди, до договору застосовуються закони країни підрядчика, якщо це дозволяє законодавство країни, в якій виробляється монтаж установки.

Додаток

A. Максимальна сума, що підлягає відшкодуванню при розірванні підрядчиком договору внаслідок неприйняття постачання покупцем або не сплати — 10.2 (у встановленій в договорі валюті).

B. Відсоткова ставка на прострочені платежі — 11.7 (відсотків за рік).

C. Тривалість прострочення платежу, що дає підрядчикові право розірвати договір — 11.7 (місяців).

D. Знижка у відсотках за кожний тиждень прострочки — 20.3 (%).

E. Гранична виражена у відсотках величина, яку вищезгадана знижка не може перевищувати — 20.3 (%).

F. Максимальна неустойка при невиконанні обов'язків по закінченні робіт — 20.5 (у встановленій у договорі валюті).

G. Максимальний термін, на який підрядчик має право відкласти приймальні іспити, — 22.3 (тижнів).

H. Гарантійний період первісної установки і заміни нових частин — 23.2 і 23.5 (місяців).

I. Граничні розміри відшкодування при заподіянні тілесних ушкоджень або пошкодженні майна — 24.3 (у встановленій у договорі валюті).

Додаткова стаття

Перегляд цін

Якщо ціни на відповідні матеріали і (або) зарплата зміцнюються під час виконання контракту, договірна ціна підлягає переглядові шляхом застосування такої формули:

$$P_1 = \frac{P_0}{100}\left(a + b\frac{M_1}{M_0} + c\frac{S_1}{S_0}\right),$$

у якій:

P_1 — остаточна ціна за рахунком;

P_0 — первісна ціна товару, встановлена в контракті і дійсна на ___ (1);

M_1 — середня (2) ціна (або середня індексів цін) на (рід відповідних матеріалів) за період (3);

M_0 — ціни (або індекси цін) на згадані матеріали в зазначений вище для P_0 момент;

S_1 — середня (2) зарплата (включаючи витрати і відрахування на соціальне забезпечення) або відповідні індекси (4) у відношенні.___ (указати категорії робочої сили і витрати на відрахування на соціальне забезпечення) за період ___ (3);

S_0 — зарплата (включаючи витрати і відрахування на соціальне забезпечення) або відповідні індекси (4) у відношенні тих же категорій робочої сили в момент, зазначений вище для P_0.

a, *b*, *c* виражають установлене в контракті відсоткове співвідношення окремих елементів первісної ціни; їхня сума дорівнює 100:

$$(a + b + c = 100),$$

a — постійна частина витрат = ___;

b — частка витрат на матеріали = ___;

c — частка витрат на зарплату = ___

(включаючи витрати і відрахування на соціальне забезпечення).

Там, де це необхідно, *b* (а також у разі потреби *c*) може бути розбите на число часткових відсоткових відносин (b_1, b_2, b_3 ...), рівне числу прийнятих у розрахунок змінних величин ($b_1 + b_2 .... + b_n = b$).

Правила застосування статті

У випадку часткових постачань, що ставляться в рахунок окремо, остаточна ціна буде розрахована окремо за кожне постачання.

Термін застосування статті

Стаття про перегляд цін охоплює встановлений у контракті термін постачання і подовжений термін постачання, що передбачається пунктом 20.2, але ні в якому разі її дія не поширюється на період, що випливає за закінченням виготовлення устаткування.

Допущені відступи. Ціни не будуть переглядатися, поки застосування формули не приведе до зміни контрактних цін на плюс або мінус ___ відсотків (6).

Випадки незастосовності статті. Якщо сторони побажають внести виправлення у формулу, що слугує для перегляду цін, або замінити її більш точним методом розрахунку в тих випадках, коли зниження або підвищення цін перевищує деяку величину, це повинно бути спеціально обговорено в угоді.

(1) Сторонам рекомендується приймати, у міру можливості, як первісну ціну дійсну ціну в день укладання контракту, а не в який-небудь попередній момент.

Звичайно цією ціною є передбачена в контракті ціна, за винятком вартості упакування, перевезення і страхування.

(2) Арифметичне середнє або зважене середнє.

(3) Вказати дану величину періоду, що може складати частину передбаченого для постачання періоду або дорівнювати йому.

(4) Якщо індекс охоплює встановлені законом витрати і відрахування на соціальне забезпечення, їх не слід приймати знову в розрахунок.

(5) У міру можливості, варто користуватися індексами, що відносяться спеціально до машинобудування і до електротехнічної промисловості.

(6) Вказати у відсотках до контрактної ціни межа змін, що повинний бути перевищена, перш ніж ціна підвищується або знижується відповідно до формули.

У дійсних Загальних умовах термін «устаткування» означає машини, прилади, матеріали і предмети, які підрядчик повинен поставити відповідно до договору, а термін «установка» — все «устаткування», яке підлягає постачанню, а також усякого роду роботи, що повинні бути виконані підрядчиком відповідно до договору.

5.5. Загальні умови договору купівлі-продажу для експорту та імпорту споживчих товарів тривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва

Ці умови є типовими й розроблені ЄЕК ООН.

1. Преамбула

1.1. Ці Загальні умови застосовуються до договорів купівлі-продажу в тому разі, якщо сторони у конкретному договорі на них посилаються. Сторонам надається право вносити в Загальні умови зміни та доповнення, які будуть вважатися дійсними тільки в тому разі, якщо вони складені в письмовій формі.

2. Укладання договору

2.1. Договір вважається укладеним, якщо після отримання замовлення продавець підтверджує в письмовій формі та в межах строку (якщо такий передбачається), встановленого покупцем, свою згоду на поставку.

2.2. Коли,пропонуючи, продавець встановлює кінцевий строк для його прийняття, договір вважається укладеним, якщо покупець виявить свою згоду в письмовій формі до закінчення цього строку.

2.3. Якщо для виконання договору потрібні експортні та імпортні ліцензії, дозвіл на обмін валюти або інші аналогічні дозволи, то сторона, в обов'язки якої входить отримання таких, повинна зробити усе можливе, щоб своєчасно отримати потрібні ліцензії або дозвіл. Якщо по закінченні строку, встановленого у пункті А Додатку, починаючи з дати складання договору або, у випадку відсутності встановлення такої дати сторонами, по закінченні тримісячного строку необхідні ліцензії або дозволи, які не були отримані, кожна зі сторін може вважати договір такий, що не набув чинності, за умов невідкладної інформації іншої сторони про своє рішення.

3. Пояснювальні документи та інструкції, відносно використання та обслуговування поставленого товару

3.1. Маса, розміри, потужність, ціни, коефіцієнт корисної дії та інші дані, зазначені в каталозі, проспектах, циркулярах, рекламних оголошеннях, малюнках та прейскурантах, не будуть носити обов'язкового характеру, за винятком випадків, коли в контрактах є на них спеціальне посилання.

3.2. Продавець надасть покупцеві безкоштовно, не пізніше початку гарантійного періоду, свою документацію про використання та обслуговування поставленого товару.

4. Упаковка

4.1. За відсутності інших вказівок вважається, що:

a) ціни, вказані у прейскурантах та каталогах, відносяться до товару без упаковки;

b) ціни, вказані у пропозиціях та контрактах, містять вартість упаковки або інших засобів запобігання, необхідних у звичайних умовах перевезення для запобігання пошкоджень або поломок товару до доставки його в місце призначення, яке зазначене в контракті.

5. Перехід ризику

5.1. За відсутності в договорі вказівок про форму продажу вважається, що товар продається «з заводу».

5.2. За винятком випадків, передбачених у пункті 6.5, момент переходу ризиків, оскільки сторонами не буде обумовлено інше, встановлюється в такий спосіб:

a) у випадку продажу «з заводу» ризики переходять від продавця до покупця в момент, коли товар був наданий у розпорядження покупця у відповідності з договором, до того ж продавець повинен повідомити в письмовій формі покупцю дату, починаючи з якої покупець зможе прийняти товар. Це повідомлення повинно бути зроблено вчасно, для того щоб покупець мав можливість прийняти звичайно необхідні для цього заходи;

b) у випадку продажу, «вагон (вантажівка,баржа) зазначене місце «відправника» або «з оплатою вартості перевезення до__» ризики переходять від продавця до покупця у момент, коли засоби перевезення з навантаженим на них товаром прийняті перевізником;

c) у випадку продажу на умовах «ФОБ» або «СІФ» ризики переходять від продавця до покупця у момент фактичного завантаження товару на борт судна в умовленому порту завантаження;

d) у випадку продажу на умовах «з доставкою до кордону» (без іншої вказівки) або «з доставкою до кордону країни експорту» ризики переходять від продавця до покупця в момент закінчення митних формальностей у прикордонному пункті країни вивезення;

e) у випадку продажу «з доставкою до (кордону країни імпорту або узгодженого місця у країні імпорту)» ризики переходять від продавця до покупця з моменту, коли покупець зобов'язаний прийняти товар після прибуття останнього в узгоджене місце;

f) у випадках, передбачених у зазначених пунктах «b», «c», «d», та «e», продавець повинен завчасно попередити покупця про відправку товару, для того щоб покупець мав достатньо часу для прийняття усіх необхідних заходів.

5.3. При всіх інших умовах продажу момент переходу ризику буде передбачений сторонами в їхніх договорах.

6. Поставка

6.1. За відсутності іншої угоди, період поставки починається з найпізнішої з таких дат:

a) дати укладання договору;

b) дати отримання продавцем авансового платежу, якщо такий платіж до поставки передбачений у договорі.

6.2. Після закінчення строку, передбаченого в договорі, продавцю надається для поставки додатковий строк, зазначений у пункті Б Додатка, або ж, за відсутності такої вказівки, строк в один місяць після закінчення строку домовленості.

6.3. Якщо поставка затримується з будь-якої з вказаних у статті 10 причин або внаслідок будь-якої дії або недогляду з боку покупця, то строк поставки повинен бути відповідно продовжений з урахуванням усіх обставин даного випадку. Але це положення не застосовується, якщо затримка виникла після закінчення додаткового строку, вказаного в пункті 6.2, за винятком випадку, коли затримка була спричинена дією або недоглядом з боку покупця.

6.4. Якщо по закінченню додаткового строку, вказаного у пункті 6.2, товар не поставлений, покупець має право за допомогою письмового повідомлення відмовитися від зобов'язань за договором у відношенні усіх недопоставлених товарів, а також у відношенні усіх поставлених товарів, які не можуть бути належним чином використані без товарів, які не були поставлені. У такому випадку покупець має право відмовитися від товарів, які не можуть бути використані належним чином, а також право на відшкодування усіх проведених ним платежів за недопоставлені товари, або за товари, які не можуть бути використані належним чином та всіх виправданих витрат, зазнаних ним за час виконання договору, до того ж це виключає права пред'явлення будь-якого іншого позову до продавця на підставі затримання у поставці товару.

6.5. Якщо покупець не приймає товар у місці і в строк, установлений у договорі, та за умови, що його затримка не викликана будь-якою дією або недоглядом продавця, покупець, тим самим, повинен виконати усі передбачені договором платежі, так начебто товар був поставлений. У цьому випадку, якщо товар буде індивідуалізований, то продавець вживає заходів для його збереження, причому ризик та витрати за збереження несе покупець. Продавець має також право на відшкодування виправданих витрат, які він зазнав на виконання договору та не покритих отриманими ним платежами, але це виключає право пред'явлення будь-якого іншого позову до покупця на підставі затримки у прийманні товару.

7. Платежі

7.1. Платежі будуть виконуватися в порядку та в строк або строки, встановленні сторонами в договорі. Якщо цього сторони в договорі не встановлять прямо або побічно, платіж повинен бути виконаним: у випадку продажу «з заводу» — через 30 днів після повідомлення продавцем покупця про те, що товар був наданий у розпорядження покупця; при інших формах продажу — через 30 днів після повідомлення продавцем покупця про відправку товару.

7.2. Якщо покупець затримує виробництво яких би то не було платежів та оскільки несплата з боку покупця не зумовлена тою чи іншою дією або недоглядом продавця, продавець буде мати право:

a) відкласти виконання прийнятих ним на себе зобов'язань аж до виплати цих платежів;

b) повідомивши про те вчасно покупцеві в письмовій формі, вимагати сплати 6 відсотків на належну йому суму, якщо сторони не домовляться про інше, причому ці відсотки обчислюються з дня настання строку платежу зазначеної суми.

7.3. Якщо по закінченні строку, вказаного у пункті C Додатка, або, за відсутністю такої вказівки, строку в один місяць після закінчення договірного строку платежу покупець все ще не сплатить належної з нього суми, продавець має право за допомогою письмового повідомлення відмовитись від виконання договору та вимагати від покупця сплати усіх належних з нього сум за поставлений товар та відшкодування усіх виправданих витрат, понесених ним на виконання договору, причому це виключає право пред'явлення будь-якого іншого позову до покупця на підставі затримки платежу.

8. Право покупця відмовитися від товару

8.1. Упродовж періоду, зазначеного у пункті D Додатка, або, за відсутністю такої вказівки, упродовж періоду, достатнього для огляду товару, покупець може відмовитися від товару, що не відповідає умовам договору, за винятком товарів, яким був завданий дефект після переходу ризику. При цьому, до того як покупець скористається цим правом, продавець матиме можливість усунути дефект за власний рахунок за розумний термін.

8.2. Покупець може скористатися своїм правом відмови також і від товару, який був поставлений та прийнятий, але який не може бути належним чином використаним без товару, зазначеного в пункті 8.1

8.3 Продавець має право вимагати повернення йому за його ризик рахунок за неприйнятий товар.

9. Гарантія

9.1. Відповідно з нижчевикладеним, на зобов'язанні продавця лежить усунення будь-яких дефектів, які є результатом погрішностей, допущених у кресленнях та при виготовленні обладнання, а також в результаті використання неякісних матеріалів.

9.2. Це зобов'язання відноситься тільки до дефектів, які виявляються упродовж періоду (названого «гарантійним періодом»), який починається з моменту переходу ризиків та продовжується до закінчення строку, зазначеного в пункті E, або строку, зазначеного у пункті F Додатка, залежно від того, який з них закінчиться першим. Якщо такі строки не будуть установлені в пунктах E та F Додатка, то продовження гарантійного періоду, який визначений у пункті E Додатка, буде 12 місяців, а періоду, який визначений у пункті F Додатку, — 6 місяців.

9.3. У відношенні тих частин товару, які спеціально згадуються в контракті, гарантійним періодом буде будь-який інший період (якщо такий передбачається), який встановлений у відношенні кожної з цих частин.

9.4. Сторони можуть передбачити в договорі, що продавець не несе ніякої відповідальності, за винятком відповідальності, що випливає з його грубої недбалості, як це визначено в пункті 9.11.

9.5. Для того щоб мати можливість використовувати надані йому цією статею права, покупець повинен без зволікання та в письмовій формі повідомити продавцеві про виявлені дефекти. При отриманні цього повідомлення та якщо дефект покривається постановами цієї статті, продавець повинен буде на свій вибір:

a) відремонтувати дефектний товар у місці знаходження товару;

b) отримати назад дефектний товар або дефектні частини для ремонту;

c) замінити дефектний товар;

d) або замінити дефектні частини для того, щоб дати можливість покупцю зробити необхідний ремонт за рахунок продавця.

9.6. Якщо продавець отримує назад дефектний товар або дефектні частини для ремонту або для заміни, покупець бере на себе, за відсутності іншої згоди, витрати та ризик, пов'язані з їхнім перевезенням. Повернення покупцю відремонтованих або замінених товарів, або частин здійснюється за відсутності іншої згоди, за рахунок та за ризик продавця.

9.7. Дефектні товари або частини, замінені відповідно до цієї статті, будуть надані в розпорядження продавця.

9.8. Якщо, отримавши повідомлення, згадане у пункті 5, продавець не виконає своїх зобов'язань у розумний строк, покупець має право усунути дефект за рахунок покупця за умови, що він діє розсудливо.

9.9. Зобов'язання продавця належать тільки до дефектів, що виявляються при правильному використанні товару в передбачуваних договором умовах. Ці зобов'язання, зокрема, не належать до дефектів, які є результатом неправильного встановлення, неправильного догляду або невдало зробленого ремонту, якщо такі встановлення, догляд або ремонт не були зроблені ні продавцем, ні за його дорученням, а також не належать до дефектів, які є результатом змін, що внесенні в товар без письмової згоди на те продавця, або нормального зносу.

9.10. За винятком зобов'язань та гарантій, які передбачені цією статею, та при дотриманні положень статті 8, продавець після переходу ризиків не несе відповідальності у відношенні дефектів, навіть якщо ці дефекти, зумовлені причинами, які існували до переходу ризику. Обидві сторони заявляють, що покупець не буде пред'являти претензій у відношенні завдання особистої шкоди, матеріальних збитків або втрати прибутку, оскільки можливість пред'явлення таких претензій не буде передбачена згодою сторін, якщо тільки із обставин справи не доведена груба недбалість продавця.

9.11. «Грубою недбалістю» буде визнаватися дія або недогляд з боку продавця, що має своїм результатом або не брати належним чином до уваги серйозні наслідки, які в такому разі були б передбачені будь-якою добропорядною особою, що є фахівцем в конкретній сфері, або свідоме ігнорування будь-яких наслідків такої дії чи недогляду. Однак під «грубою недбалістю» не мається на увазі будь-яка відсутність передбачуваності або вміння.

10. Випадки, які звільняють від відповідальності

10.1. Будь-які незалежні від обох сторін зобов'язання, якщо вони мають місце після укладання контракту і заважають його виконанню в нормальних умовах, повинні розглядатися як такі, що не звільняють від відповідальності. За змістом цієї статті, яка не залежить від сторін, обставинами вважаються ті, які не є результатом провини сторін, що на них спирається.

10.2. Сторона, яка потребує звільнення від відповідальності через одну зі згаданих обставин, негайно повинна повідомити в письмовій формі іншій стороні, як про наявність цих обставин, так і про їхнє закінчення.

10.3. Якщо через одну з обставин, зумовлених у пункті 10.1, виконання договору в розумний строк стає неможливим, то кожна зі сторін матиме право відмовитися від виконання контракту шляхом повідомлення про те у письмовій формі іншій стороні. В цьому випадку повинно бути зроблене справедливе відновлення (якщо таке взагалі виникає) шляхом повернення коштів або товару, або інакше — як можуть дозволити обставини, згадані в пункті 10.1.

11. Арбітраж та законодавство, яке застосовується

11.1. Будь-яка суперечка, яка виникає з договору або у зв'язку з ним, який сторонам не вдалось вирішити мирно, підлягає, не звертаючись до суду, кінцевому вирішенню арбітражним органом, який вказаний у пункті G Додатка.

11.2. За відсутності іншої згоди до контракту застосовуються закони країни продавця.

ДОДАТОК

(що підлягає заповненню сторонами, які беруть участь у контракті)

Стаття

A. Строк, по закінченні якого сторони можуть вважати договір, що не набрав чинності, якщо необхідні ліцензії або дозволи не могли бути отримані 2.3.

B. Додатковий строк поставки 6.2 ___.

C. Продовження прострочення платежу, що виправдовує розторгнення контракту продавцем 7.3 ___.

D. Період, упродовж якого покупець може користуватися своїм правом відмовитися від товару 8.1 ___.

E. Продовження гарантійного періоду після переходу ризику 9.2.

F. Продовження гарантійного періоду, вважаючи з дня продажу товару першому кінцевому споживачу 9.2 ___.

G. Найменування арбітражного органу, якому сторони доручають вирішувати суперечки, що виникають з договору або у зв'язку з ним.

5.6. Контракт на постачання й проведення будівельно-монтажних робіт заводу та устаткування

Контракт розроблений на підставі Загальних умов ЄЕК ООН для постачань і проведення будівельно-монтажних робіт заводу і устаткування для імпорту та експорту. Застосовується для регламентації найскладніших операцій з постачання і монтажу заводів, комплексного устаткування і машин, технологічних і складальних ліній і т.п. Нижче для ознайомлення приводиться зміст і декілька статей контракту.

Зміст контракту

1. Визначення термінів.

2. Завод, що постачається, та устаткування.

3. Креслення та документація описового характеру.
4. Упаковка.
5. Місцеве законодавство.
6. Робочі умови.
7. Монтажні роботи на почасовій і одночасній основі.
8. Інспектування і випробування заводу.
9. Перехід ризику.
10. Прострочене прийняття постачання.
11. Виплата.
12. Підготовча робота.
13. Уповноважені представники.
14. Додаткова робоча сила.
15. Техніка безпеки.
16. Понаднормові.
17. Робота за рамками контракту.
18. Право підрядчика на інспекцію.
19. Інструктаж робочої сили покупця.
20. Терміни завершення робіт.
21. Приймальні випробування.
22. Приймання.
23. Гарантія.
24. Відповідальність за виробничий травматизм і псування майна.
25. Звільнення від відповідальності.
26. Обмеження збитку.
27. Права при анулюванні.
28. Арбітраж і застосовне право.

Додаток.
Додатковий пункт. Перегляд цін.
Документація.
Правила, вживані відносно цього пункту.
Допуски.
Внесення змін.

Цей Контракт на постачання і проведення будівельно-монтажних робіт заводу і устаткування (далі — Контракт) складений, підписаний і набрав чинності X XX 200X року між:

XXXXX, компанією створеною і існуючою по англійському праву, юридична адреса _____, іменована надалі Продавець, таке найменування включатиме також всіх правонаступників Продавця, і

ZZZZZ, компанією, створеною та існуючою згідно юридичної адреси _____, іменованою надалі Покупець, таке найменування включатиме також всіх правонаступників Покупця.

ПОКУПЕЦЬ та ПРОДАВЕЦЬ ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ — ЯК «СТОРОНИ».

Зважаючи, що Продавець володіє правами на збут _____
_____,
описаною в Додатку 1

(«Опис Устаткування») і Додатку 2 («Робочі креслення»), і

Зважаючи, що Покупець бажає придбати Устаткування для організації виробництва і неексклюзивного збуту Продукції (як визначено нижче); і

Зважаючи, що Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт;

ДІЙСНИМ ЗАПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на вихідні передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, Сторони домовилися про нижченаведене:

3. Креслення і документація описового характеру

3.1. Маса, розміри, потужність, ціни, експлуатаційні характеристики та інша інформація, включена в каталоги, проспекти, циркуляри, рекламні матеріали, ілюстративні матеріали і прайс-листи слугують цілям загального ознайомлення з проектом. Вся ця інформація не носить обов'язкового характеру, за винятком випадків, обумовлених у тексті цього Контракту.

3.2. Будь-які креслення, що відносяться до технічної документації, призначеної для здійснення будівельно-монтажних робіт, або частини таких, передані покупцеві до або після складання контракту, залишаються виключно власністю підрядчика. Без попередньої згоди підрядчика покупець не має права користуватися ними, копіювати їх або передавати в якому-небудь вигляді третій стороні. Проте названі плани і документи стають власністю покупця за умови:

a) якщо такі дії недвозначно погоджені; або

b) якщо вони відносяться до окремого попереднього контракту, яким не передбачено виконання будівельно-монтажних робіт і не обумовлено використання в ході таких власності підрядчика.

3.3. Будь-які креслення або технічна документація, призначена для проведення будівельно-монтажних робіт, або частини таких, і передані підрядчикові покупцем до або після складання цього контракту, залишаються виключно власністю покупця. Підрядчик не має права користуватися ними, копіювати їх або передавати їх у якому-небудь вигляді третій стороні.

3.4. Відповідно до статті 23, підрядчик зобов'язаний на вимогу покупця безкоштовно надавати тому протягом гарантійного терміну інформацію і креслення (крім виробничих креслень, пов'язаних з вищезазначеними роботами), детальні в тій мірі, яка дозволяє покупцеві здійснювати експлуатацію всіх частин названих робіт (включаючи поточний ремонт) і (за винятком тих випадків, коли підрядчик відповідно до контракту відповідає за замовлення на постачання робіт) введення в експлуатацію таких. Подібна інформація і креслення повинні залишатися власністю покупця і до них не можуть застосовуватися обмеження по їх використанню, викладені в параграфі 2. У випадку, якщо підрядчик обумовлює це особливо, вони носять конфіденційний характер.

5. Місцеве законодавство

5.1. На прохання підрядчика Покупець повинен — наскільки це можливо — сприяти підрядчикові в здобутті необхідної інформації, в тому, що стосується місцевого законодавства, застосовного до вищеназваних робіт, а також відповідних податків і мит.

5.2. Якщо після дати тендеру до такого законодавства були внесені зміни, що спричинило збільшення або зменшення ціни монтажу, то сума такого збільшення або зменшення ціни має бути віднята або бути додана до тієї ціни, яка обумовлена контрактом.

8. Інспекція і випробування заводу

Інспекція

8.1. Якщо це недвозначно обумовлено в тексті цього контракту, то покупець має право інспектувати якість використовуваних матеріалів і частин заводу, як в ході виробництва, так і після його завершення, довіреними особами, наділеними відповідними повноваженнями. Подібна інспекція і контроль повинні здійснюватися на місці виробництва протягом робочого дня в погоджений з підрядчиком день і час.

8.2. Якщо в результаті такої інспекції покупець дійде тієї думки, що матеріали або частини мають дефекти або не відповідають умовам контракту, він письмово викладає свої заперечення і причину таких.

10. Прострочене прийняття постачання

10.1. Якщо Покупець не може прийняти постачання в належний час, він здійснює платіж за постачання так, начебто завод дійсно був ним отриманий. При цьому підрядчик організовує зберігання заводу за рахунок і ризик покупця. Підрядчик на прохання покупця страхує завод за рахунок останнього.

10.2. Якщо така нездатність покупця спричинена обставинами, обумовленими в пункті 25, підрядчик може вимагати від покупця, письмово сповістивши йому про це, прийняти постачання в розумно прийнятний термін.

Якщо Покупець виявляється нездатним з якої-небудь причини зробити це в зазначений термін, то підрядчик отримує право, письмово сповістивши покупцеві і не вимагаючи згоди якого-небудь суду, анулювати контракт відносно тієї частини заводу, яка не була поставлена покупцеві з вини останнього, і вимагати від покупця компенсацію витрат, понесених внаслідок вищеназваної нездатності, в сумі, що не перевищує суму, обумовлену в параграфі А Додатка, або ж, якщо така сума не обумовлена, ту частину ціни, яка, відповідно до контракту, порівняна з цією частиною заводу. Покупець не несе витрати за зберігання.

13. Повноважні представники

13.1. Підрядчик і Покупець письмово призначають кожен своїх повноважних представників для зв'язку один з одним для повсякденного здійснення робіт на будівельному майданчику.

13.2. Кожен такий представник під час робочого дня присутній на будівельному майданчику або поблизу нього.

16. Понаднормові

16.1. Будь-яка понаднормова робота і умови такої повинні — в рамках законодавства країни підрядчика і країни, де споруджується завод, — бути погоджені обома сторонами.

18. Право підрядчика на інспекцію

18.1. До тих пір, поки роботи не прийняті, а також під час проведення робіт, які витікають з дії гарантії, підрядчик має право у будь-який час протягом робочого дня інспектувати хід робіт на будівельному майданчику за свій власний рахунок. При відвідинах майданчика, інспектори зобов'язані дотримувати правил, що діють на території покупця.

26. Обмеження збитку

26.1. У тих випадках, якщо одна сторона зобов'язана компенсувати іншій стороні збиток, такий не повинен перевищувати збиток, що розумно передбачався винною стороною під час складання цього контракту.

26.2. Сторона, що заявила про порушення положень контракту, зобов'язана прийняти всі необхідні заходи для зменшення втрат, які мали місце, за умови, що вона здатна зробити це без надмірних незручностей або витрат. Якщо вона не в змозі це зробити, то сторона, винна у вищезазначеному порушенні, може зажадати скорочення компенсаційних виплат.

28. Арбітраж і застосовне право

28.1. Будь-яка суперечка, що виникає у зв'язку або поза зв'язком з контрактом, має зрештою бути врегульована арбітражем без звернення до суду. Ця процедура узгоджується обома сторонами.

28.2. Якщо не погоджене інше, то контракт, — наскільки це дозволяє законодавство країни, в якій здійснюються вищеназвані роботи, — підкоряється законам країни підрядчика.

5.7. Контракт на постачання й монтаж складних машин та устаткування

Це типовий контракт, який розроблено відповідно до рекомендацій ЄЕК ООН. Нижче для ознайомлення наводиться зміст і декілька розділів контракту.

Зміст контракту:

Розділ 1. Визначення.
Розділ 2. Сфера дії контракту.
Розділ 3. Вартість контракту.
Розділ 4. Оплата.
Розділ 5. Постачання і страхування.
Розділ 6. Упаковка і маркування.
Розділ 7. Технічна документація.
Розділ 8. Проект і його погодження.
Розділ 9. Стандарти та інспекція.
Розділ 10. Монтаж, пусконалагоджувальні роботи, введення в дію, виробничі випробування й приймання.
Розділ 11. Гарантійні зобов'язання.
Розділ 12. Технічні удосконалення і право на їхнє використання.

Розділ 13. Конфіденційність.
Розділ 14. Претензії.
Розділ 15. Розірвання контракту.
Розділ 16. Форс-мажор.
Розділ 17. Податки і мита.
Розділ 18. Арбітраж.
Розділ 19. Терміни дії контракту й різне.

Додаток 1. Перелік устаткування, що поставляється продавцем.
Додаток 2. Зміст патенту і ноу-хау і графік постачання технічної документації.
Додаток 3. Специфікації, експлуатаційні характеристики, гарантійні параметри і гарантія на устаткування, що поставляється, завод і його продукція.
Додаток 4. Зміст технічного сприяння і умови прийому технічних кадрів продавця.
Додаток 5. Зміст технічного навчання і умови прийому технічних кадрів покупця.
Додаток 6. Графік постачання устаткування.
Додаток 7. Прейскурант на устаткування, що поставляється.
Додаток 8. Умови узгодження проекту і постачання проектної документації.
Додаток 9. Стандарт і коди для проекту.
Додаток 10. Умови монтажу, пусконалагоджувальних робіт, введення в дію, виробничих випробувань, приймання.
Додаток 11. Зразок безвідкличного гарантійного листа про авансові платежі, виданого банком продавця.
Додаток 12. Зразок безвідкличного гарантійного листа, виданого Банком продавця.

Розділ 2. Сфера дії контракту

2.1. Покупець погоджується придбати у Продавця і Продавець погоджується поставити Покупцеві XXXXXXX (далі — Завод), включаючи устаткування, ліцензований патент і ноу-хау, проект, технічну документацію, технічне сприяння і здійснити підготовку технічних кадрів, як це детально обумовлено в Додатках 1, 2, 4, 5, 8, 9.

2.2. Продавець поставить устаткування, перераховане в Додатку 1, технічні характеристики, експлуатаційні і гарантійні параметри, обумовлені в Додатку 3.

2.3. Продавець погоджується надати Покупцеві ексклюзивну/неексклюзивну, уступну/неуступну ліцензію на використання патенту і ноу-хау з тим, щоб Покупець міг виробляти і продавати вироби на території XXX, а також експортувати їх [_____] (вказати країну або країни), як це детально обумовлено в Додатку 2.

Продавець не забороняє Покупцеві використовувати патент і ноу-хау після закінчення терміну дії контракту.

2.4. Продавець бере на себе роботи по проектуванню заводу, як це детально викладено в Додатку 8.

2.5. Продавець передає Покупцеві технічну документацію, як це обумовлено в Додатках 2, 3, 8 і 9.

2.6. Продавець направить досвідчений, здоровий і компетентний технічний персонал на місце робіт для надання технічного сприяння, як це обумовлено в Додатку 4.

2.7. Продавець здійснить підготовку технічних кадрів, що відряджаються до нього Покупцем. Число працівників, місце проведення підготовки і її об'єм обумовлені в Додатку 5.

2.8. Продавець, на прохання Покупця, забезпечуватиме покупця запасними частинами для нормальної роботи заводу за сприятливими цінами протягом X років після приймання заводу. З цією метою після приймання сторонами буде підписано окрему угоду.

Розділ 5. Постачання і страхування

5.1. Продавець завершить постачання устаткування X частками протягом X місяців, починаючи з дати вступу контракту в силу.

5.2. Маса-брутто устаткування, що поставляється, становить приблизно __ метричних тонн, маса нетто — приблизно ___ метричних тонн і ___ метричних тонн у загальному об'ємі.

5.3. Портом відвантаження устаткування вважати _____, портом розвантаження — ____.

5.4. Продавець відповідно до графіка постачання, обумовленого в Додатку 6, повинен надати Покупцеві протягом ___ місяців, починаючи з дати вступу контракту в силу, шість (6) примірників графіка постачань. Попередній графік постачань повинен включати № контракту, № партії, найменування і тип устаткування, що залишається, специфікації, кількість, ціну за одиницю устаткування, що постачається, вартість усієї партії, зразкову масу брутто і габарити, передбачуваний час постачання, порт відвантаження, найменування небезпечних і легкозаймистих продуктів та їхній код (згідно з Міжнародним морським переліком небезпечних вантажів), габарити (довжину, ширину, висоту і об'єм), зразкову масу занадто важкого устаткування і устаткування особливо великих розмірів, а також спеціальні вимоги і запобіжні засоби для транспортування і зберігання небезпечних і легкозаймистих продуктів.

П.п. 5.5–5.16 опущені.

Розділ 7. Технічна документація

7.1. Зміст технічної документації обумовлений у Додатках 2, 3, 8 і 9. Якщо не обумовлене інше, технічна документація має бути складена в метричній системі з поясненнями англійською мовою.

7.2. Технічна документація, що надається Продавцем, має бути належним чином упакована, щоб витримати перехід з рук в руки, перевезення на значну відстань; крім того мають бути вжиті запобіжні засоби проти вологи і дощу. На лицьовій стороні кожної упаковки має бути фарбою вказане таке:

A. Номер контракту;

B. Ім'я вантажоодержувача;

C. Місце призначення;

D. Відмітка про відвантаження;

E. Маса брутто;

F. Ящик №/Тюк №.

У кожну упаковку технічної документації вкладаються два (2) примірники переліку з вказівкою номера серії, коду, назви і кількості сторінок документації.

7.3. Уся технічна документація, надана Продавцем, має бути частинами доставлена на умовах DDU в аеропорт місця призначення протягом ___ місяців, починаючи з дати вступу контракту в силу.

П.п. 7.4–7.6 опущені.

Розділ 8. Проект і його погодження

8.1. Згідно з Додатком 8, в розробленні і погодженні проекту беруть участь обидві сторони.

8.2. Участь кожної із сторін у розробленні проекту і технічної документації обумовлено в Додатку 8. За основу проекту береться документація, надана Покупцем.

8.3. Порядок денний, графік, місце, витрати, число і кваліфікація учасників консультацій по погодженню проекту обумовлені в Додатку 8.

8.3.1. Протягом Х місяців, починаючи з дати вступу контракту в силу, Продавець повинен за свій рахунок відправити технічний персонал для участі в першій робочій зустрічі і до її початку представити Покупцеві всю необхідну документацію, включаючи стандарти і коди, обумовлені в Додатку 9. Покупець має право висловити свою думку відносно таких стандартів і кодів.

Рішення по стандартах і кодах буде прийнято на першій загальній зустрічі і покладено в основу проекту. На цій зустрічі сторони підпишуть протокол, який буде покладено в основу подальшої розробки проекту.

П.п. 8.4–8.7 опущені.

Розділ 10. Монтаж, пусконалагоджувальні роботи, введення в дію, виробничі випробування й приймання

10.1. Монтаж, пусконалагоджувальні роботи, введення в дію і виробничі випробування заводу повинні проводитися Покупцем при технічному сприянні з боку Продавця. Об'єм такого технічного сприяння обумовлено в Додатку 4.

10.2. Кожна сторона за __ днів до початку монтажу призначає одного (1) свого представника на місці робіт. Обидві сторони спільно здійснюють монтаж, пусконалагоджувальні роботи, введення в дію, виробничі випробування і приймання заводу, як це обумовлено в Додатку 10, причому подробиці процесу фіксуються в спеціальному журналі і підписуються обома представниками на місці робіт.

П.п. 10.3–10.9 опущені.

Розділ 11. Гарантійні зобов'язання

11.1. Продавець гарантує безперебійну роботу заводу, що поставляється, і якість виробів, що випускаються на його потужностях, як те обумовлене в Додатку 3.

11.2. Продавець гарантує, що він є законним власником і тримачем ліцензії на ноу-хау і патенту і має право передати таку ліцензію Покупцеві.

У випадку, якщо Покупцеві пред'явлено звинувачення в незаконному використанні або порушенні ноу-хау і/або патенту та інтелектуальної власності на обумовленій у ліцензії території, Покупець направить Продавцеві повідомлення, і Продавець від імені Покупця і за свій рахунок улагодить це питання з третьою стороною і компенсує Покупцеві всі витрати та інші витрати, що виникли з цієї причини.

11.3. Продавець гарантує, що ліцензоване ноу-хау і патент буде розроблено і може застосовуватися відповідно до технічної документації.

11.4. Продавець гарантує, що устаткування, яке поставляється, буде абсолютно новим, сучасним у технологічному плані і найвищої якості, без яких-небудь дефектів і виробничого браку.

Продавець гарантує, що використання устаткування, яке поставляється, а також виробництво і подальший продаж виробів на ліцензованій території не стане причи-

ною претензій жодної третьої сторони. У випадку, якщо Покупцеві буде пред'явлено звинувачення в незаконній експлуатації або порушенні ноу-хау і/або патенту та інтелектуальної власності на обумовленій у ліцензії території, Покупець направить Продавцеві повідомлення, і Продавець від імені Покупця і за свій рахунок улагодить це питання з третьою стороною і компенсує Покупцеві всі витрати та інші витрати, що виникли з цієї причини.

11.5. Продавець гарантує, що технічна документація буде повною, ясною і точною і відповідати вимогам, що пред'являються до проекту, інспекційної перевірки, пусконалагоджувальних робіт, введення в дію, виробничих випробувань, експлуатації і технічного обслуговування заводу, що поставляється.

11.6. Продавець гарантує, що він вчасно відправить кваліфікований технічний персонал, а також надасть необхідне технічне сприяння і здійснить підготовку технічних кадрів Покупця.

11.7. Гарантійний період для заводу, що поставляється, встановлюється терміном в ____ місяців, починаючи з дати приймання заводу. Гарантійні умови обумовлені в Додатку 3. У випадку, якщо протягом гарантійного періоду в заводі буде виявлений брак з вини Продавця, Продавець після отримання повідомлення Покупця повинен в найкоротші терміни усунути цей брак або замінити браковане устаткування. Гарантійний період на таке відремонтоване або замінене устаткування встановлюється після приймання його Покупцем.

Протягом гарантійного періоду, якщо зупинка заводу сталася з вини продавця, то гарантійний період має бути відповідно продовжений. Після закінчення гарантійного періоду покупець видасть свідоцтво про закінчення гарантійного періоду для заводу, що поставляється, в двох примірниках — один (1) оригінал і один (1) дублікат.

Розділ 14. Претензії

14.1. Якщо Продавець не в змозі виконати яке-небудь зі своїх зобов'язань по цьому контракту в тому, що стосується проекту, виробництва, інспекції, монтажу, пусконалагоджувальних робіт, введення в дію, випробувань і гарантійного періоду, то Покупець має право пред'явити Продавцеві претензію і зажадати таке:

14.1.2. За рахунок продавця замінити дефектне устаткування або помилкову технічну документацію на нові або ж додати те, що було недопоставлене або опущене, при цьому Продавець гарантує якість такої заміни протягом заново розрахованого гарантійного періоду. Те, що поставляється в замін дефектного і такого, що недопостачає устаткування, має бути поставлене на місце робіт за рахунок і на ризик Продавця, причому те устаткування, яке потрібно поставити екстрено, має бути відправлене повітряним транспортом.

14.1.3. Зниження ціни устаткування, що поставляється, відповідно до наявного браку, а також розміру збитку, якого зазнав Покупець.

14.1.4. Компенсувати інші витрати і збиток, що виникли внаслідок невиконання Продавцем своїх зобов'язань.

14.2. Повідомлення про такий збиток вважається таким, що має юридичну силу, якщо відправлено не пізніше, ніж через тридцять (30) днів після закінчення гарантійного періоду.

14.3. У випадку, якщо Продавець протягом чотирнадцяти (14) днів після здобуття повідомлення Покупця не дає жодної відповіді, вважається, що претензія Продавцем прийнята.

ДОДАТОК 5. ЗМІСТ ТЕХНІЧНОГО НАВЧАННЯ І УМОВИ ПРИЙОМУ ТЕХНІЧНИХ КАДРІВ ПОКУПЦЯ

1. Продавець погоджується прийняти технічний персонал Покупця в кількості до X чоловік на X днів для здобуття ними технічної підготовки, включаючи відвідування ними підприємств Продавця.

2. В ході технічного навчання підготовки Продавець виділить своїх кваліфікованих працівників для навчання технічних кадрів Покупця і роз'яснення питань, які можуть виникнути в технічного персоналу Покупця у зв'язку з виконання цього контракту.

3. За три (3) місяці до початку навчання Продавець представить Покупцеві на твердження програму навчання. За один (1) місяць до початку програми вчення Покупець повідомить Продавцеві ім'я, стать, дату народження, громадянство, рід занять і спеціальність кадрів, що відряджаються. Остаточний варіант програми навчання затверджується обома сторонами в процесі консультацій відповідно до реальних потреб технічного персоналу Покупця.

4. Продавець докладе всіх зусиль до того, щоб навчання технічних кадрів Покупця на зазначених заводах відбувалося на різних постах, з тим, щоб вони могли розібратися в технології, експлуатації, ремонті і технічному обслуговуванні заводу, що поставляється. До початку безпосереднього навчання Продавець повинен пояснити працівникам, що відряджаються, все, що стосується правил техніки безпеки і запобіжних засобів.

5. Продавець безкоштовно забезпечить технічні кадри Покупця контрольно-вимірювальними приладами, технічною документацією, довідниками, робочим одягом, засобами захисту та іншими необхідними речами, а також виділить їм на час проходження підготовки офісні приміщення.

6. Продавець за рахунок Покупця забезпечить технічному персоналу Покупця мешкання, харчування і проїзд.

7. Продавець зобов'язався допомогти технічному персоналу Покупця в залагоджуванні формальностей для здобуття в'їзної і виїзної віз, а також у період їх перебування в країні Продавця.

5.8. Контракт на постачання високотехнологічного устаткування

Це типовий контракт, який складений відповідно з положеннями публікації Міжнародної торговельної палати «Типовий контракт міжнародної купівлі-продажу». Він носить універсальний характер, тобто застосовний для регламентації будь-яких операцій в будь-якій юрисдикції на постачання машин і устаткування, які не потребують послуг з монтажу і пусконалагоджувальних робіт з боку Продавця. Нижче для ознайомлення приводиться зміст і декілька статей контракту.

Зміст контракту:

1. Визначення термінів.
2. Устаткування, що продається.
3. Умови постачання.
4. ІНКОТЕРМС.

5. Креслення і документація описового характеру.
6. Ціна контракту.
7. Терміни постачання.
8. Прострочення постачання.
9. Упаковка.
10. Умови платежу.
11. Документи.
12. Гарантійні зобов'язання продавця.
13. Невідповідність устаткування.
14. Реклама.
15. Патенти і авторське право.
16. Гарантії Покупця.
17. Конфіденційна інформація.
18. Повідомлення.
19. Співпраця між сторонами.
20. Форс-мажор.
21. Місцеве законодавство.
22. Вирішення суперечок.
23. Судові витрати.
24. Подільність контракту.
25. Цілісність контракту.
26. Наступники і правонаступники.
27. Виконання в примірниках.
28. Значення заголовків.
29. Автентичний текст.
30. Доповнення.

Додаток 1. Опис устаткування.
Додаток 2. Робочі креслення.
Додаток 3. Товарні знаки.

Цей Контракт на постачання високотехнологічного устаткування (далі — Контракт) складений, підписаний і набрав чинності X XX 200X року між:

XXXXX, компанією створеною і діючою по англійському праву, юридична адреса _____, іменована надалі Продавець, таке найменування включатиме також всіх правонаступників Продавця, і ZZZZZ, компанією створеною і діючою по XXXX праву, юридична адреса _____, іменована надалі Покупець, таке найменування включатиме також всіх правонаступників Покупця.

ПОКУПЕЦЬ І ПРОДАВЕЦЬ ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ — ЯК «СТОРОНИ».

Зважаючи, що Продавець володіє правами на збут ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЛІНІЇ ПО ПРИГОТУВАННЮ [СУХИХ БУДІВЕЛЬНИХ СУМІШЕЙ], описаній у Додатку 1 («Опис устаткування») і Додатку 2 («Робочі креслення»), і

Зважаючи, що Покупець бажає придбати устаткування для організації виробництва і неексклюзивного збуту Продукції (як визначено нижче); і

Зважаючи, що Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт; ДІЙСНИМ ЗАПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на вихідні передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижчі, Сторони домовилися про нижченаведене:

1. Визначення термінів

a) За винятком випадків, коли передбачено інакше, будь-яке посилання на Статтю, Розділ, Додаток або Доповнення буде складено, як заслання на Статтю, Пункт, Додаток або Доповнення до даного Контракту.

b) У цьому Контракті слова, що вживаються в однині, мають те саме значення, що і в множині, і навпаки, і за винятком тих місць, де того потребує контекст, терміни, що наводяться далі, позначають:

Під «Контрактом» розуміється цей Контракт, а також додатки з усіма поправками.

Під «Місцем постачання» розуміється порт Новоросійськ, Російська Федерація.

Під «Додатком» розуміється Додаток, що є частиною цього Контракту.

Під «Продукцією» розуміються сухі будівельні суміші і/або бетони, які виробляються за допомогою Устаткування.

Під «Виробником Устаткування», або «Виробником», розуміється компанія XXXX, Росія.

Під «Роботами» розуміються будівельні і монтажні роботи по введенню в дію Устаткування на Території.

Під «Територією» розуміється місце остаточного монтажу Устаткування;

Під «Товарним знаком» розуміється будь-який товарний знак, торговельне найменування, логотип, знак обслуговування або інше зареєстроване або незареєстроване комерційне позначення, використовуване для вистави або опису Устаткування згідно з Додатком 3 і що належить Виробникові або Продавцеві.

Під «Ефективною датою» цього Контракту розуміється дата, згадана в першому параграфі цього документа під заголовком «Контракт постачання технологічній лінії».

2. Устаткування, що продається

(a) Продавець продав, а Покупець купив Устаткування в кількості, асортименті і за технічними умовами, що вказані в Додатку 1 («Опис Устаткування») і Додатку 2 («Робочі креслення»), є невід'ємною частиною цього Контракту.

(b) Покупець підтверджує, що він ознайомився з технічними характеристиками і особливостями Устаткування, і ці характеристики не будуть предметом суперечки за цим Контрактом.

(c) Все Устаткування, придбане Покупцем, не призначено для комерційного перепродажу.

7. Терміни постачання

(a) Устаткування буде поставлено в максимально короткий розумний термін після проведення тестового запуску Устаткування і здійснення платежів відповідно до Розділів 10(a), 10(b) і 10(c).

(b) Тестовий запуск устаткування має бути вироблений не пізніше за три місяці з Ефективної дати.

9. Упаковка

(a) Продавець зобов'язаний за власний рахунок виробити упаковку всього Устаткування відповідно до норм стандартної упаковки і згідно з вимогами Продавця, які повинні відповідати вимогам по доставці Устаткування на Територію; проте якщо Покупець розпорядиться про зміну вимог до упаковки, Продавець зобов'язаний виробити необхідні зміни, а Покупець — в розумних межах відшкодувати всі витрати, понесені Продавцем, пов'язані з такими змінами, якщо вони перевищують ті витрати, які Продавець поніс би, використовуючи стандартну упаковку.

12. Гарантійні зобов'язання Продавця

(a) Продавець гарантує, що все продане відповідно до цього Контракту Устаткування знаходиться в робочому стані, за умови нормальної експлуатації, належного відходу і при тому, що можлива дефектна частина Устаткування не піддавалося змінам і не було пошкоджене внаслідок причин, не пов'язаних з його виготовленням.

(b) Гарантійні терміни на Устаткування наведено в Додатку 1.

15. Патенти і авторське право

(a) Продавець гарантує і роз'яснює, що Устаткування і будь-які інші матеріали, що поставляються Продавцем відповідно до цього Контракту, а також використовувані Товарні знаки не порушують патентів, авторських прав, товарних знаків або інших подібних майнових прав третіх Сторін де б то не було.

(b) Покупець не набуває в рамках даного Контракту жодних прав відносно будь-яких патентів, авторських прав, зареєстрованої промислової власності, товарних знаків, логотипів контрольованих Продавцем або Виробником або що належать Продавцеві або Виробникові, або використовуваними будь-яким з них. Усі такі права на інтелектуальну власність залишаються у винятковій власності Продавця або Виробника Устаткування.

19. Співпраця між сторонами

(a) Покупець зобов'язався без зволікання сповіщати Продавцеві про будь-які вимоги, пред'явлені Покупцеві його споживачами або третіми особами відносно поставленого Устаткування або що відносяться до його прав інтелектуальної власності.

(b) Продавець зобов'язався без зволікання сповіщати Покупцеві про будь-які вимоги, які можуть спричинити для Покупця відповідальність за продукт.

27. Виконання в примірниках

Дійсний Контракт може бути виконаний у будь-якій кількості примірників і всіма Сторонами цього Контракту в окремих примірниках, кожен з яких, виконаний таким чином, вважатиметься оригіналом, а всі вони, зібрані разом, складають одну й ту саму угоду.

Глава 6. Умови контрактів у міжнародній зустрічній торгівлі

6.1. Сутність міжнародної зустрічної торгівлі

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 відзначається швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва. У міжнародному товарообігу її частка становить близько 50%.

Для зустрічної торгівлі характерні такі риси:

— вона є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дозволяє на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково-технічних знань;
— гнучкість, що дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;
— пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуючої фірми чи країни-імпортера, і навпаки.

Види міжнародної зустрічної торгівлі:

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

Бартерна (товарообмінна) угода — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між контрагентами, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якім сполученні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах.

Головна особливість бартерної операції полягає в тому, що такий безвалютний товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей обмінюваних товарів за світовими цінами.

Бартерний контракт за своєю структурою являє собою ніби здвоєний контракт купівлі-продажу. Кожна зі сторін є і продавцем і покупцем. Загальна сума бартерного контракту визначається сторонами в єдиній валюті після внесення виправлень,

зведених з урахуванням базисних умов поставок. Кількісні обсяги постачань товарів з кожної сторони коригуються так, щоб загальна вартість постачань з кожної сторони була однаковою. Митні збори, мита, податки кожна сторона контракту сплачує у своїй країні самостійно без взаєморозрахунків.

Бартерні контракти часто виступають як разові спробні постачання на ринок з метою визначення попиту, каналів збуту, а також при нестачі валютних коштів.

Зустрічні закупівлі. Ця форма зустрічної торгівлі дає партнерам можливість гнучко виконувати свої зобов'язання з урахуванням повної чи часткової оплати товарів у грошовій чи товарній формі, заліку фінансових вимог без переказу валютних коштів, досягнення збалансованості взаємопоставок.

Залежно від обсягу зобов'язань розрізняють три варіанти зустрічних закупівель.

Перший варіант. Він допускає, що зобов'язання зустрічної закупівлі містить контракт купівлі-продажу, в якому передбачається, що імпортер сплачує повну вартість товарів згідно з документами, що підтверджують поставку, а експортер бере на себе зобов'язання купити не пізніше встановленого терміну зустрічні товари на всю суму експортного контракту. Імпортер визначає перелік товарів зустрічного постачання, їхні основні характеристики, ціни і вимагає від експортера представлення в комплекті платіжних документів і банківської гарантії належного виконання зобов'язань щодо зустрічних поставок, тобто фінансового забезпечення угоди.

Сторонами укладаються основний і додатковий контракти, в яких вони обмінюються ролями продавця і покупця.

Другий варіант. Підписується основний контракт, згідно з яким імпортер оплачує одну частину суми коштами, а іншу — зустрічними поставками товару. На суму зустрічних поставок укладається додатковий контракт, що відображає основні зобов'язання імпортера з постачання зустрічних товарів погодженої номенклатури, певної якості і рівня цін. У випадку невиконання зустрічних зобов'язань за додатковим контрактом імпортер основного контракту зобов'язаний оплатити експортеру всю суму, що залишилася, грошима.

Третій варіант. Укладається основний контракт, згідно з яким близько половини вартості поставленого товару імпортер оплачує коштами, а частину, що залишилася, — зустрічними поставками товарів. Але в цьому випадку він здійснює зустрічні поставки авансом, тобто до основної поставки. Такі зустрічні закупівлі називаються авансовими, чи попередніми. Контракти на основну поставку і на авансову поставку пов'язані між собою таким чином, що закінчення виконання зобов'язань щодо зустрічного авансового постачання товарів є початком виконання зобов'язань за основою поставкою.

Для захисту своїх інтересів експортер в основний контракт включає обов'язки імпортера надати фінансові гарантії виконання зустрічних поставок.

Імпортер захищає свої інтереси тим, що авансові поставки товарів за додатковим контрактом здійснюються тільки за наявності банківської гарантії належного виконання зобов'язань на всю суму авансових поставок.

Викуп техніки, що була у вживанні, при збуті більш нових моделей і модифікацій. За цією формою торгівлі експортер одержує можливість продати більш сучасну і дорогу продукцію, а імпортер — можливість звільнитися від морально застарілої техніки, а також продати її за залишковою вартістю, тобто врахувати її у вартості нової придбаної техніки. Вартість викупленої техніки зараховується в платіж за нову і

становить залежно від її стану, моделі, року виготовлення й інших умов приблизно 10–20% вартості нової.

Операції з давальницькою сировиною. Давальницька операція — це постачання однією країною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей для їх наступного перероблення, складання в країні торговельного партнера і зворотнє постачання готових виробів у країну першого експорту.

Економічний зміст цих операцій полягає в тому, що власник сировини, не володіючи потужностями для її перероблення, надає її переробному підприємству, що знаходиться в іншій країні, в обсязі, необхідному для забезпечення виробництва заданої кількості готової продукції, покриття витрат, пов'язаних з переробкою, а також для забезпечення визначеної норми прибутку переробному підприємству.

Вартість наданої для переробки сировини і готової продукції, що закуповується, при реалізації міжнародного контракту визначається на базі світових цін. Митний режим, застосовуваний до цих угод, передбачає звільнення сторін угоди від заходів економічного впливу держави, сплати вивізного мита, якщо під час виробничого процесу перероблення митний контроль підтвердить, що продукція, яка підлягає вивезенню, виготовлена саме з визначеної в контракті давальницької сировини і відповідно до встановлених і погоджених норм виходу готової продукції з даної сировини.

Виплата штрафних санкцій і відшкодування збитків передбачаються в основному в товарній, а не в грошовій формі.

Прості компенсаційні угоди. За цієї форми зустрічної торгівлі експортер поставляє виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення і пуску в експлуатацію, погашає, компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

Метою таких операцій є: створення нових виробництв, нової продукції, насичення сучасним устаткуванням і технологією енергоємних галузей промисловості, що потребують реконструкції.

У контракті передбачаються такі зобов'язання іноземного експортера:

— поставити необхідне устаткування;
— передати супутні ліцензії на використання винаходів і ноу-хау з виділенням їх вартості в загальній сумі;
— здійснити монтажні роботи;
— забезпечити пуск в експлуатацію;
— навчити персонал.

У компенсаційній угоді ціни визначаються двома основними способами:

а) використання світових цін, що діють на дату підписання угоди, без наступної їх зміни до повної компенсації. Комерційні ризики при зменшенні чи збільшенні цін на компенсуючу продукцію, несе відповідно покупець чи продавець устаткування. Однак сторони можуть заздалегідь визначити термін компенсації;

б) постачання компенсуючої продукції здійснюється щораз за поточними цінами відповідно до кон'юнктури. Недолік цього способу — багаторазове узгодження цін і труднощі з визначенням терміну закінчення компенсації.

Прості компенсаційні угоди, як правило, укладають на суми, що не перевищують 20 млн дол. і на термін не більше ніж 3 роки. При цьому ціни на компенсуючу продукцію встановлюються тверді і фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні угоди. Це довгострокові (на 5–10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру (100 млн дол. і більше). Особливістю таких угод є те, що експортер не зацікавлений сам використовувати компенсуючу продукцію у таких великих обсягах. Найчастіше він відмовляється від неї на користь третьої сторони, яка в міру реалізації продукції компенсує експортерові вартість устаткування і кредит.

Таким чином, складна компенсаційна угода є тристоронньою.

Для виконання таких угод укладають контракти на постачання конкретного устаткування і на постачання компенсуючої продукції третій стороні, яка володіє ринком збуту, а між експортером устаткування і третьою стороною укладається договір про умови погашення суми устаткування і вартості кредиту в міру реалізації компенсуючої продукції.

При підготовці і реалізації складної компенсаційної угоди зазвичай звертаються до міжнародної практики вибору партнерів на умовах відкритих міжнародних торгів, організації тендерних комітетів.

6.2. Правове керівництво з міжнародних зустрічних торгових угод

Правове керівництво розроблено ЮНСІТРАЛ у 1992 р. і складається з таких розділів:

1. Сфера застосування та термінологія Правового керівництва.
2. Договірний підхід.
3. Зобов'язання щодо зустрічної торгівлі.
4. Загальні зауваження по складанню контрактів.
5. Вигляд, якість та кількість товару.
6. Установлення ціни товарів.
7. Участь третіх сторін.
8. Платіж.
9. Обмеження на перепродаж товарів при зустрічній торгівлі.
10. Застереження про заздалегідь оцінені збитки і штрафні неустойки.
11. Забезпечення виконання.
12. Незавершення зустрічної торгової угоди.
13. Вибір права.
14. Врегулювання спорів.

Для ознайомлення наводиться розділ 4 «Загальні зауваження по складанню контрактів».

Короткий зміст

Сторони, можливо, визнають доцільним підготувати контрольний перелік кроків, які слід зробити при проведенні переговорів і розробленні договірних документів, що закріплюють операцію (угоду про зустрічну торгівлю і контракти на постачання) (пункти 1 і 2). Відповідно до застосовного права може виникнути потреба в тому, щоб договірні документи складалися в письмовій формі; навіть якщо такої вимоги немає, сторонам рекомендується складати договірні документи в письмовій формі (пункт 3).

При складанні контрактів, що створюють зустрічну торговельну угоду, слід брати до уваги, зокрема, такі питання: взаємозв'язок між договірними документами, з одного боку, і усними обмінами думками, кореспонденцією і проектами документів, — з іншого (пункт 4); призначення однієї особи, яка нестиме основну відповідальність за контроль над підготовкою проектів (пункт 5); положення застосовного права, що стосуються тлумачення контрактів, і презумпції щодо значення деяких термінів (пункт 6); імперативні норми (пункт 7); вступна констатуюча частина (пункт 8); використання стандартних форм, загальних умов, стандартних застережень і раніше укладених контрактів (пункт 9); використання однієї або декількох мов для підготовки договірних документів (пункти 10–12); ідентифікація і опис сторін в основному документі, який у логічній послідовності йде першим серед інших документів (пункт 13); джерело правового статусу сторін, що є юридичними особами, і будь-які особливі міркування у випадках, коли одна із сторін є урядовою установою (наприклад, дозвіл на укладання контракту або арбітражної угоди) (пункт 14); ім'я або найменування, адреса, статус і повноваження будь-яких агентів (пункт 15).

Сторонам доцільно розглянути питання про форму, в якій повинні робитися повідомлення, пов'язані із зустрічною торговельною угодою, і про способи їх передавання (пункти 16 і 17), про момент, коли такі повідомлення вважаються такими, що набрали чинності, про адресатів повідомлення (пункт 19) і наслідки ненаправлення повідомлення або ненаправлення відповіді на повідомлення (пункт 20).

Доцільно дати визначення деяких ключових термінів або концепцій, часто використовуваних в угоді про зустрічну торгівлю або в контрактах на постачання (пункти 21–24).

А. Загальні зауваження

1. Зустрічна торговельна угода, як правило, є результатом всесторонніх переговорів і обширного листування між сторонами. Кожна сторона, можливо, визнає доцільним підготувати контрольний перелік кроків, які слід зробити при проведенні переговорів і розробленні договірних документів, що закріплюють угоду (угоди про зустрічну торгівлю і контрактів на постачання). Такий контрольний перелік дасть змогу понизити вірогідність упущень або помилок при здійсненні дій, що передують укладанню контрактів.

Сторони можуть також розглянути можливість здобуття юридичної або технічної консультативної допомоги при складанні контрактів. Хоча можна передбачити, що зустрічні торговельні угоди стали звичайними для сторін, що володіють досвідом у галузі зустрічної торгівлі, у новачків навіть прості зустрічні торговельні угоди можуть створювати складнощі, що потребуватиме юридичних або технічних консультацій. В разі складних угод консультації можуть бути необхідні навіть досвідченим учасникам.

2. Процес укладання зустрічної торговельної угоди можна спростити, якщо ще до підготовки першого проекту угоди про зустрічну торгівлю і будь-якого контракту на постачання сторони погодяться провести переговори з основних технічних і комерційних питань. Після цього будь-якій стороні може бути запропоновано представити перший проект, що відображає домовленість, досягнуту на переговорах. Потім перший проект може бути розглянутий і доопрацьований, внаслідок чого можна скласти перший пакет договірних документів, які, після розгляду і остаточного доопрацювання, регулюватимуть стосунки між сторонами.

3. Застосовні до угоди про зустрічну торгівлю правові норми можуть зажадати укладання договору про зустрічну торгівлю в письмовій формі. Навіть якщо письмової форми не вимагається, сторонам рекомендується письмово зафіксувати свою домовленість, аби уникнути надалі суперечок про те, які умови були фактично погоджені. Якщо, на думку сторін, зміна угоди про зустрічну торгівлю повинна здійснюватися у письмовій формі, доцільно, щоб це було вказано в угоді про зустрічну торгівлю. Проте, навіть якщо таке положення було включене в угоду про зустрічну торгівлю, в деяких ситуаціях зміна може бути внесена не в письмовій формі. У ряді правових систем існують норми, подібні до статті 29(2) Конвенції ООН про купівлю-продаж, згідно якої поведінка сторони може унеможливити для неї посилатися на положення договору про те, що будь-яка зміна або припинення договору повинні здійснюватися в письмовій формі тією мірою, в якій інша сторона покладалася на таку поведінку.

4. Бажано, щоб сторони уточнили зв'язки між договірними документами, з одного боку, і усними обмінами думками, кореспонденцією і проектами документів, що відносяться до періоду переговорів — з іншого. За рішенням сторін може бути встановлено, що такі повідомлення і проекти документів не складають частину контракту. Окрім цього, вони можуть встановити, що такі повідомлення і проекти документів не можуть використовуватися для тлумачення контракту або, інакше, що вони можуть використовуватися для цієї мети в межах, що допускаються застосовним правом. Відповідно до права, застосовного до контракту, усні обміни думками, заяви і поведінка однієї із сторін, а також кореспонденція можуть використовуватися для тлумачення контракту, навіть якщо вони мали місце після укладання контракту.

5. Сторонам слід забезпечити, щоб умови контракту, виражені в письмовій формі, були недвозначними і не призводили до спорів і щоб взаємозв'язок між різними документами, які належать до угоди, був чітко встановлений. Така точність може бути особливо важливою в таких зустрічних торговельних угодах, які здійснюються протягом тривалого періоду і керівництво виконанням яких може здійснюватися особами, що не брали участі в переговорах на початку укладання угоди (наприклад, в операціях зворотної закупівлі або компенсаційних операціях). Кожна сторона може визнати доцільним призначити одну особу, яка нестиме основну відповідальність за контроль над підготовкою договірних документів. Доцільно, щоб ця людина була фахівцем із складання документів, досвідченим у питаннях міжнародних зустрічних торговельних операцій. Бажано, щоб ця особа була присутня на важливих переговорах.

Кожна сторона може визнати доцільним, щоб завершальні договірні документи були ретельно вивчені групою експертів в тих галузях, які мають місце в цих документах, з тим щоб забезпечити точність і послідовність форми і вмісту.

6. Застосовні правові норми можуть також містити положення, що стосуються тлумачення контрактів, а також презумпції щодо значення деяких термінів, таких як «розумна ціна» (див. Розділ 6. «Встановлення ціни товарів», пункт 24), «довірчий рахунок» і «фідуціарний рахунок» (див. Розділ 8. «Платіж», пункт 19) і «штрафна неустойка» (див. Розділ 10. «Застереження про заздалегідь оцінені збитки і штрафні неустойки», пункт 7). Сторонам пропонується скласти текст контракту з урахуванням застосовного права, з тим щоб використовувані формулювання відображали передбачуване значення. Відповідно до одного підходу застосовне право повинне визнача-

тися на найпершому етапі стосунків між сторонами (тобто на етапі початку переговорів). Потім можна переходити до переговорів по зустрічній торговельній угоді і підготовці відповідних документів з урахуванням цього права. Відповідно до іншого підходу сторони визначають застосовне право лише після проведення переговорів з основних технічних і комерційних питань, певних домовленостей, що завершилися досягненням між сторонами. Потім вони можуть розглянути перші проекти документів по операції, що відображають таку домовленість, у світлі застосовного права для забезпечення того, аби умови проекту відповідали вимогам цього права. Питання про доцільність визначення права, застосовного до угоди про зустрічну торгівлю і відповідних контрактів на постачання, розглядається в Розділі 13.

7. Сторонам слід брати до уваги імперативні правові норми адміністративного, податкового або іншого характеру, що діють у країні, кожній із сторін і що мають відношення до зустрічної торговельної угоди. Їм також слід брати до уваги подібні імперативні правові норми інших країн в тих випадках, якщо вони мають відношення до даної угоди. Деякі норми можуть торкатися технічних аспектів угоди про зустрічну торгівлю (наприклад, стандарти безпеки щодо товарів для зустрічної торгівлі або норми, що стосуються охорони довкілля), і умови угоди про зустрічну торгівлю не повинні перечити цим нормам.

Інші норми можуть стосуватися експортних, імпортних і валютних обмежень (наприклад, може бути встановлено, що деякі права і обов'язки не можуть виникати до надання ліцензії на імпорт або експорт або дозволи на оплату або на використання конкретних механізмів платежів). Ще одним чинником можуть виявитися правові норми, що стосуються оподаткування, і сторони, можливо, побажають включити в угоду про зустрічну торгівлю положення про відповідальність за сплату податків. Імперативні положення розглядаються також в Розділі 13. «Вибір права», пункти 30–33.

8. Сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи повинна угода про зустрічну торгівлю містити вступну констатуючу частину. У констатуючій частині можуть викладатися аргументи однієї або обох сторін, які спонукали сторони укласти угоду. У ній також можуть викладатися комерційні цілі, досягненню яких слугує дана угода, або описуватися інші причини, через які угода про зустрічну торгівлі була укладена. Можливість використання констатуючої частини для тлумачення умов відповідної угоди може бути неоднаковою в різних правових системах, і вплив цієї частини на тлумачення може бути невизначеним. Відповідно, якщо зміст констатуючої частини вважається важливим для тлумачення або здійснення угоди про зустрічну торгівлю, то, можливо, було б важливо включити зміст цієї частини в положення оперативної частини угоди про зустрічну торгівлю.

9. Сторони, можливо, визнають корисним вивчити стандартні форми угод про зустрічну торгівлю, загальні умови, стандартні застереження або раніше укладені угоди про зустрічну торгівлю, з тим щоб полегшити підготовку договірних документів. Таке вивчення може допомогти сторонам уточнити питання, які мають бути розглянуті ними на переговорах. Положення, що містяться в цих документах, доцільно приймати лише після критичного аналізу. Ці положення можуть в цілому відображати небажане співвідношення інтересів або можуть неточно відображати умови, погоджені сторонами. Сторони можуть визнати доцільним зіставити підходи, відбиті в

розглянутих ними стандартних формах, умовах або угодах про зустрічну торгівлю, з підходами, що рекомендуються в цьому Керівництві.

В. Мова

10. Договірні документи, що створюють зустрічну торговельну угоду (тобто угоду про зустрічну торгівлю та окремі контракти на постачання), можуть бути складені лише однією мовою (яка не обов'язково є мовою однієї із сторін) або можуть бути складені варіанти мовою кожної із сторін, якщо ці мови різні. Крім того, угода про зустрічну торгівлю може бути складена однією мовою, а контракти на постачання — іншою. Якщо укладання договору про зустрічну торгівлю передує укладанню контрактів на постачання в двох напрямах (див. Розділ 2. «Договірний підхід», пункт 20) або укладанню контракту на зустрічний експорт (див. Розділ 2., пункт 13), доцільно, щоб в угоді про зустрічну торгівлю була вказана мова контрактів. Визначення мови до початку переговорів про укладання контрактів на постачання може допомогти сторонам в підготовці до переговорів і запобігти розбіжностям.

11. Складання контракту лише однією мовою зменшить можливість розбіжностей у зв'язку з тлумаченням його положень. Складання всіх контрактів, які створюють зустрічну торговельну угоду, однією мовою зменшить можливість колізії двох зв'язаних між собою контрактів. В той же час кожній стороні, можливо, легко зрозуміти свої права і обов'язки, якщо один з текстів контракту складається її мовою. Крім того, якщо безпосередньо з контракту випливають детальні або складні робочі інструкції для персоналу однієї або обох сторін, то може бути особливо важливо, щоб контракт складався, тією мовою, якою даватимуться інструкції. Сторони можуть прийняти рішення про те, що певні додатки до угоди про зустрічну торгівлю або будь-якого контракту на постачання (наприклад, додатки, що встановлюють технічні специфікації) складатимуться конкретною мовою або перекладатимуться такою мовою. Якщо передбачається зробити переклад, то доцільно врегулювати питання про те, хто повинен оплачувати переклад. Якщо використовуватиметься лише одна мова, то, обираючи її, сторони можуть взяти до уваги такі чинники: доцільно, щоб обрана мова була зрозумілою старшому персоналу кожній із сторін, який виконуватиме контракт; бажано, щоб контракт складався мовою, яка зазвичай використовується в міжнародній торгівлі; врегулювання суперечок, можливо, вдасться полегшити, якщо обрана мова є мовою судового розгляду або мовою однієї з мов країни застосовного права.

12. Якщо сторони не складають контрактів однією мовою, доцільно обумовити в контрактах, який текст матиме переважну силу в разі протиріч між текстами двома мовами. Наприклад, якщо переговори велися однією з мов, сторони, можливо, захочуть передбачити, що переважну силу матиме текст, складений мовою переговорів. Положення, згідно з яким текст однією з мов матиме переважну силу, спонукало б обидві сторони зробити текст, що має переважну силу, максимально ясним. Сторони можуть вирішити, що текст однією з мов матиме переважну силу щодо деяких елементів угоди або деяких договірних документів (наприклад, угоди про зустрічну торгівлю або технічних документів, пов'язаних з угодою про зустрічну торгівлю, або контракту на постачання), а текст, складений іншою мовою — щодо останніх контрактів або документів. Якщо сторони встановлюють, що тексти обома мовами матимуть однакову силу, сторонам слід спробувати встановити загальні принципи усунення

протиріч між текстами двома мовами. Наприклад, сторони можуть передбачити, щоб угода тлумачилася відповідно до практики, встановленої самими сторонами, і звичаями, як правило, дотримуваними в міжнародній торгівлі щодо відповідних угод. Сторони також могли б передбачити, що в тому випадку, якщо умови контракту однією мовою не ясні, для уточнення цих умов можуть використовуватися відповідні положення тексту іншою мовою.

C. Сторони операції

13. Якщо договір, пов'язаний з цією угодою (угода про зустрічну торгівлю або контракт на постачання), складається з декількох документів, сторони можуть побажати вказати і охарактеризувати себе в основному документі, який у логічній послідовності йде першим серед документів, які створюють цей договір. У цьому документі слід зафіксувати в юридично правильній формі найменування сторін, вказати їхні адреси, відзначити факт укладання договору, коротко охарактеризувати предмет договору; цей документ має бути підписаний сторонами. У ньому також слід вказати дату і місце підписання договору, а також момент його набуття чинності. Можна спростити подальшу згадку сторін у договорі, якщо в основному документі буде встановлено, що в подальшому тексті і в допоміжних документах сторони іменуватимуться погодженими абревіатурами або такими найменуваннями, як експортер, імпортер, зустрічний експортер, зустрічний імпортер або торговельна фірма. Сторона може мати декілька адрес (наприклад, адреса її основної контори і адреса відділення, через яке укладено договір), тому в документі, можливо, слід вказати адресу, на яку слід направляти повідомлення, адресовані даній стороні.

14. Сторони зустрічної торговельної угоди зазвичай є юридичними особами. У таких випадках в договорі можна вказати джерело їх правового статусу (наприклад, реєстрацію відповідно до законодавства будь-якої країни). Можуть існувати обмеження правоздатності юридичних осіб укладати договори. Тому за відсутності упевненості в правоздатності іншої сторони укладати договір кожна сторона може зажадати від іншої сторони підтвердження такої правоздатності. Якщо одна із сторін договору є юридичною особою, інша сторона може зажадати доказ того, що посадовець такої юридичної особи, що підписує договір, має повноваження зв'язувати цю юридичну особу зобов'язаннями. Коли стороною зустрічної торгової угоди виступає урядова установа, може бути потрібний спеціальний дозвіл на укладання угоди про зустрічну торгівлю або контракту на поставку. Спеціальний дозвіл може бути потрібно також урядовій установі для укладання арбітражної угоди і включення в цю угоду застереження, відповідно до якої ця установа погоджується виконати рішення, винесене арбітражним судом.

15. Якщо договір укладається агентом від імені принципала, можна вказати найменування, адреси і статус агента і принципала і може бути прикладене підтвердження повноважень, виданих принципалом і дозволяючих агенту укласти договір від його імені.

D. Повідомлення

16. У зустрічних торгових угодах одна із сторін часто повинна повідомляти іншій стороні про деякі факти або обставини. Такі повідомлення, наприклад, можуть бути потрібні як необхідна умова здійснення права або як засіб здійснення права для

початку переговорів про укладання контракту на поставку, для сприяння співпраці у виконанні контракту або для того, щоб дати можливість стороні, якій прямує повідомлення, вжити відповідних заходів. Сторони, можливо, побажають розглянути і врегулювати в своєму контракті певні питання, що виникають у зв'язку з такими повідомленнями.

17. Щоб уникнути невизначеності було б бажано зажадати, щоб усі повідомлення, згадувані в зустрічній торговій угоді, робилися в письмовій формі, хоча в деяких випадках, вимагаючи негайних дій, сторони можуть побажати передбачити можливість усної передачі, в ході особистої зустрічі або по телефону, такого повідомлення, яке повинне бути підтверджене згодом письмово. Сторони, можливо, побажають дати визначення терміну «письмова форма» (див. далі, пункт 23) і уточнити, які засоби передачі письмових повідомлень (наприклад, звичайна пошта, авіапошта, телекс, телеграф, телефакс або електронний обмін даними (ЕДІ)) є прийнятними. Проте не слід обмежувати засоби передачі повідомлень так, щоб за відсутності можливості скористатися вказаним засобом не можна було передати належне повідомлення. Сторони, можливо, побажають також вказати мову повідомлень (наприклад, мову контракту).

18. Що стосується моменту, з якого повідомлення набуває чинності, то можна розглянути два підходи. По-перше, можна встановити, що повідомлення набуває чинності на момент відправки повідомлення будь-якою стороною або після закінчення встановленого терміну після відправки. По-друге, сторони можуть передбачити, що повідомлення набуває чинності тільки у момент його отримання відповідною стороною (див. далі, пункт 23). У першому випадку ризик непередавання або помилки передаючої установи при передачі повідомлення лежить на тій стороні, якій направлено повідомлення, а в другому випадку — на стороні, що відправила повідомлення. Сторони можуть визнати доцільним вибрати такі засоби передачі повідомлень, які дадуть можливість одержати підтвердження факту відправки або отримання, а також моменту відправки або отримання. Можливий ще один підхід, коли сторона, якій направлено повідомлення, повинна підтвердити факт його отримання. Можливо, у контракті доцільно в загальному вигляді обумовити, що якщо не вказане інше, то відносно повідомлень, згадуваних в контракті, застосовується один з двох підходів до визначення моменту вступу повідомлень в силу (момент відправки або момент отримання). Для деяких повідомлень, можливо, доцільно зробити виняток із загального підходу.

19. Сторони, можливо, побажають вказати адреси відділень компанії або представників сторін, яким слід спрямовувати повідомлення. Для різних видів повідомлень можуть бути вказані різні адреси.

20. Сторони, можливо, побажають вказати правові наслідки ненаправлення повідомлення. Сторони також можуть побажати вказати наслідки ненаправлення відповіді на повідомлення, що потребує відповіді. Наприклад, якщо сторони планують ряд поставок в одному або в двох напрямах, вони можуть установити, що, якщо постачальник повідомляє покупцеві про пропозицію поставити певну кількість товару на конкретну дату, вважається, що Покупець згоден з цією пропозицією, якщо він не виказує заперечень.

Е. Визначення

21. Доцільно дати визначення деяких ключових термінів або концепцій, що часто використовуються в угоді про зустрічну торгівлю або в контракті на поставку.

Визначення особливо корисні в контрактах між сторонами з різних країн, навіть якщо використовується одна мова, оскільки деякі терміни і концепції можуть мати різне вживання в двох країнах. Визначення також корисні при укладанні контрактів двома мовами, оскільки вони, як правило, зменшують вірогідність помилок при перекладі. Завдяки визначенню відповідний термін або концепція розуміється однаково у всіх випадках вживання в угоді або контракті, через що немає необхідності кожного разу пояснювати значення терміну або концепції. Визначення доцільно дати в тому випадку, якщо термін, який необхідно використовувати, тлумачиться неоднозначно. Іноді відносно таких визначень робиться застереження, що визначені таким чином терміни мають вказане значення, «якщо контекст не потребує іншого». Таке застереження покликано усунути можливість випадкового використовування певного таким чином терміну в тому контексті, до якого він не має відношення по значенню визначення. У будь-якому випадку сторонам слід ретельно вивчити контракт, щоб визначувані терміни скрізь уживалися в тих значеннях, які їм дані.

22. Оскільки визначення, як правило, повинні застосовуватися до тексту всієї угоди або контракту, перелік визначень можна включити в окремий розділ основного документа. Проте якщо термін, який потребує визначення, використаний тільки в будь-якому окремому положенні або конкретному розділі угоди або контракту, то його визначення, можливо, більш доцільно привести у відповідному положенні або розділі.

23. До термінів, яким сторони, можливо, побажають дати визначення, належать такі терміни, як «угода про зустрічну торгівлю», «письмова форма», «відправлення повідомлення» і «вручення повідомлення». Сторони, можливо, побажають розглянути такі приклади:

Угода про зустрічну торгівлю. «Угода про зустрічну торгівлю» складається з таких документів:

a) цього документа;

b) переліку можливих товарів для стрічної торгівлі;

c) і має цей сенс у всіх названих документах.

Письмова форма. «Письмова форма» охоплює повідомлення, передані по телексу, телефаксу, телеграмою або за допомогою інших засобів зв'язку, які забезпечують запис змісту таких повідомлень.

Відправлення повідомлення. «Відправлення повідомлення» будь-якою стороною має місце в тому випадку, якщо повідомлення належним чином адресовано і передано відповідній установі для передачі дозволеним за контрактом способом.

Вручення повідомлення. «Вручення повідомлення» будь-якій стороні має місце в тому випадку, якщо воно вручено цій стороні або залишено за адресою цієї сторони, по якій, згідно контракту, може бути доставлено повідомлення, незалежно від того, чи було це повідомлення доведено до відома особи, відповідальної за вживання заходів у зв'язку з таким повідомленням.

24. При розробленні своїх власних визначень сторони можуть визнати доцільним розглянути ті, що містяться в цьому Керівництві і звичайно використовуються в зустрічних торгових угодах. Ці визначення можна знайти за допомогою предметного покажчика до цього Керівництва.

6.3. Керівництво для складання договору про зустрічну закупівлю

Це Керівництво розроблено ЄЕК ООН.

1. Зобов'язання по зустрічній закупівлі

Вимога зустрічної закупівлі. Враховуючи той факт, що закупник часто вимушений приймати конкретні заходи для виконання своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі, представляється важливим, щоб первинний покупець інформував первинного продавця про вимогу зустрічної закупівлі до початку переговорів по суті договору купівлі-продажу. Завчасне повідомлення про вимогу зустрічної закупівлі буде корисним для обох сторін, оскільки воно дозволить первинному продавцеві вивчити, до того як сторони витратять час і гроші на переговори про укладення договору купівлі-продажу, питання про те, чи побажає він і чи буде в змозі узяти на себе зобов'язання зустрічної закупівлі, пропоноване первинним покупцем.

Завчасне повідомлення про вимогу зустрічної закупівлі буде корисним для обох сторін, оскільки воно дозволить первинному продавцеві вивчити, до того як сторони витратять час і гроші на переговори про укладення договору купівлі-продажу, питання про те, чи побажає він і чи буде в змозі узяти на себе зобов'язання зустрічної закупівлі, пропоноване первинним покупцем.

Взаємні зобов'язання. Якщо сторони приймають вимогу зустрічної закупівлі і домовляються про її здійснення, то договір повинен містити в одному зі своїх перших пунктів чітку вказівку на зобов'язання закупника на узгоджених умовах закупівлю продукції, що є предметом договору, а також у рівній мірі чітко виражене зобов'язання продавця продати названу продукцію.

2. Продукція, яка є предметом зустрічної закупівлі

Значення визначення продукції. Оскільки характер і асортимент продукції, яка кваліфікуватиметься як предмет зустрічної закупівлі, становлять основу зобов'язання закупника, то вкрай важливо, щоб сторони чітко визначили, яка продукція може бути куплена на виконання цього зобов'язання[1].

При розробленні відповідних положень можна використовувати декілька альтернативних варіантів. Наприклад, сторони можуть скласти в договорі про зустрічну закупівлю або (залежно від умов) у додатку до нього вичерпний перелік видів продукції, які кваліфікуватимуться таким чином. Або вони можуть застосовувати більш загальні, але все таки точні терміни при посиланні на продукцію, яка виготовлена і (або) поставлена на ринок самим Продавцем або конкретно вказаними комерційними організаціями в країні Продавця і т.д.

Наявність продукції. У деяких випадках, особливо коли асортимент продукції, яка кваліфікується як предмет зустрічної закупівлі, обмежений, сторони, можливо, побажають включити до цієї частини договори про зустрічну закупівлю положення, що стосуються фактичної наявності вказаних товарів для постачання в заплановані терміни.

Кожна із сторін приводить відповідну вказівку про наявний ризик, користуючись двома протилежними формулюваннями: або продавець гарантує наявність товарів

[1] Указати у відсотках до контрактної ціни межу змін, що повинна бути перевищена, перш ніж ціна підвищується або знижується відповідно до формули.

на момент виконання зобов'язання, або, навпаки, він не дає такої гарантії. У обох випадках у договорі про зустрічну закупівлю повинні обмовлятися правові наслідки незабезпечення надалі наявності товарів.

Дозвіл. У деяких країнах для кваліфікації тієї чи іншої продукції як предмет зустрічної закупівлі потрібний особливий дозвіл відповідних урядових органів. Або може статися, що певні види продукції не можуть продаватися або купуватися як зустрічна продукція, проте можуть бути кваліфіковані як такі при отриманні дозволу. З урахуванням цього сторони, можливо, побажають включити в договір про зустрічну закупівлю застереження, яке описує факти у зв'язку з цим, і вказати, чи подається заявка про видачу дозволу сторонами спільно або одній з них. У останньому випадку в договорі повинно бути вказано, яка із сторін несе відповідальність за подачу необхідних заяв і інформування іншої сторони про стан справ з такими заявами. Що стосується наявності продукції, то в договорі про зустрічну закупівлю повинне розглядатися питання про правові наслідки в разі неотримання згаданого дозволу.

3. Відповідність товарів

Відповідність вимогам подальших конкретних договорів. При нагоді визначити конкретні кількість, якість і опис продукції, службовці предметом зустрічної закупівлі, ще в момент оформлення договору, сторони можуть побажати погодитися на ці деталі договору. Якщо це неможливо, то сторони можуть закріпити в договорі про зустрічну закупівлю більш загальні, але істотні вимоги відносно продукції, яка є предметом договору про зустрічну закупівлю. Положення, що стосується таких основних вимог, може мати важливе значення в тих випадках, коли закупник зустрічної продукції не використовуватиме зустрічної продукції, а вимушений буде перепродувати її або переуступати третій стороні своє зобов'язання по зустрічній закупівлі. У таких випадках набагато простіше знайти надійних покупців зустрічної продукції, якщо в договорі про зустрічну закупівлю буде передбачена узгоджена норма виконання конкретних дій відносно індивідуальних постачань.

Правові наслідки невідповідності. Відносно правових наслідків невідповідності продукції, яка придбається при зустрічній закупівлі, може бути досягнута домовленість про те, що невідповідність впливатиме або на взаємини між продавцем зустрічної продукції і її закупником, а також між фактичними сторонами в конкретних договорах про здійснення закупівлі, або тільки на взаємини між сторонами у вказаних конкретних договорах.

Таким чином, при укладенні договору про зустрічну закупівлю сторони повинні передбачити, чи буде невідповідність продукції мати наслідки для прав і зобов'язань сторін у договорі про зустрічну закупівлю, і в разі ствердної відповіді домовитися про вказані наслідки. Сторони, можливо, побажають розглянути питання про те, чи існує такий зв'язок між договором купівлі-продажу і договором про зустрічну закупівлю, при якій невідповідність зустрічної продукції повинна мати наслідки для прав і зобов'язань сторін згідно з угодою купівлі-продажу. Або вони можуть розглянути питання про те, чи буде невідповідність зустрічної продукції мати наслідки для зобов'язань закупника цієї продукції, передбачених у договорі. Сторони повинні потім розглянути питання про те, чи слід включити в договір про зустрічну закупівлю положення, що стосуються взаємин між сторонами в подальших договорах, або залишити це питання для дозволу виключно в рамках відповідних конкретних договорів.

4. Сукупна вартість зобов'язань по зустрічній закупівлі

Необхідно визначити вартість. Договір про зустрічну закупівлю повинен містити положення, що визначає вартість зобов'язань по зустрічній закупівлі, тобто вартість, в обсязі якої закупник або його цесіонарії повинні провести закупівлю товарів у рамках договору. Цей обсяг може бути рівний, меншим або більшим вартості, що призначається за договором купівлі-продажу.

Альтернативні способи визначення. Вартість зобов'язань по зустрічній закупівлі може бути узгоджена в абсолютному виразі або у відсотках до загальної ціни на товари, продані відповідно до договору купівлі-продажу.

Необхідно вказати основу розрахунків та інше. Вартість зобов'язання по зустрічній закупівлі може визначатися у відсотках до ціни, передбаченої в договорі купівлі-продажу, якщо така ціна (або основа, на якій вона розраховуватиметься), вказана недвозначно. Аналогічно в договорі про зустрічну закупівлю необхідно ясно визначити вартість, у розмірах якої подальші договори застосовуватимуться до зустрічної закупівлі (наприклад, ціни у відповідних наступних конкретних договорах будуть виражатися у ФОБ чи в СІФ). Далі, якщо розрахунки в рамках конкретних договорів на закупівлю проводитимуться не у валюті, в якій у договорі визначена сукупна вартість зобов'язання про зустрічну закупівлю, то сторонам слід у названому договорі вказати обмінний курс, вживаний у конкретних договорах по відношенню до сукупного зобов'язання про зустрічну закупівлю. При цьому їм необхідно враховувати положення про іноземну валюту.

5. Ціна продукції

Визначення ціни. Як і відносно якості, кількості і опису продукції, основне питання відносно цін на зустрічну продукцію полягає в такому: хто повинен їх установлювати? Чи повинні вони розраховуватися фактичними продавцями і покупцями, що беруть участь у конкретних договорах, їх слід заздалегідь визначати сторонам у договорі про зустрічну закупівлю? Останнім слід обговорити це питання і за необхідності включити відповідне положення в свій договір.

Основні принципи і норми. Якщо сторони вирішать, що в договорі про зустрічну закупівлю вони встановлять основні принципи або норми, що підлягають дотриманню в тих випадках, коли ціни визначаються після укладення договору, то вони можуть зробити це різними способами. Наприклад, вони можуть послатися на ціни, що зазвичай встановлюються на ті види продукції, які є предметом договору, або на ціну вказаних видів продукції на тій території, де ці товари споживатимуться або перепродуватимуться. Якщо існує вірогідність, що жоден із згаданих видів продукції на цій території не пропонуватиметься до продажу, то доведеться зробити посилання на прийнятну ринкову вартість самої зустрічної продукції на цій території. Якщо зустрічна продукція є сировиною або сировинними товарами, то іноді доцільно посилатися на котирування продукції на даному ринку сировинних товарів на момент укладання відповідного договору на закупівлю.

Надання клієнтові умов найбільшого сприяння. Щоб уникнути продажу товарів закупникові зустрічної продукції або його цесіонаріям по вищих цінах на узгодженій території через те, що Продавець пропонує сприятливіші умови іншим закупникам, сторони можуть домовитися в договорі про зустрічну закупівлю про те, що закупникові і його цесіонаріям завжди надаватимуться умови найбільшого сприяння відносно зустрічної продукції.

Валюта. Сторонам слід погоджувати в договорі про зустрічну закупівлю валюти, в якій котируватиметься і оплачуватиметься зустрічна продукція. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти котирування, то сторонам слід також домовитися про метод обміну валюти котирування на валюту платежу.

6. Цесія

Альтернативи внутрішньому використанню. Якщо зустрічна продукція не може бути використана самим закупником, то він може розпорядитися нею різними способами. Наприклад, він може сам купити ці товари і потім перепродувати їх або переуступати зобов'язання по зустрічній закупівлі безпосередньо цесіонарію, який потім укладатиме конкретні договори на закупівлю з відповідними продавцями, проводити приймання товарів і або використовувати їх сам, або перепродувати. Зрозуміло, закупник використовує частину зустрічної продукції у себе, а іншу частину перепродуватиме, проте і в цьому випадку йому потрібно буде переуступати третій стороні зобов'язання по частині, що залишилася. Тому, якщо відповідно до загального наміру сторін необхідно забезпечити можливість для цессії в тій або іншій формі, сторони повинні передбачити таку можливість в договорі про зустрічну закупівлю.

Твердження і обов'язкове повідомлення. Якщо сторони вважають, що цесія повинна бути можливою в тій або іншій формі, вони повинні передбачити це в договорі про зустрічну закупівлю. За необхідності слід вжити заходів до того, щоб цесія була схвалена відповідними органами і (або) фінансовими установами. Сторони можуть також домовитися про те, що якщо закупник зустрічної продукції поступається цесіонарію своїми правами і зобов'язаннями, що випливають з договору, тобто цесіонарій повинен повідомити про це продавцеві зустрічної продукції. У разі їхньої згоди вони включають у договір положення про правові наслідки невиконання зобов'язання про таке повідомлення.

Правові наслідки цесії. Правовим наслідком цесії є припинення дії всіх прав і обов'язків закупника зустрічної продукції щодо переуступленої частини зобов'язання про зустрічну закупівлю і їх перехід до цесіонарію. Таким чином, якщо закупник зустрічної продукції повинен буде розділяти з цесіонарієм відповідальність за виконання доручених зобов'язань, то сторонам слід включити до договору відповідне застереження.

Взаємні зобов'язання цесіонарія і Продавця. У тих випадках, коли досягнута домовленість про те, що закупник зустрічної продукції матиме право переуступати частково або повністю своє зобов'язання по зустрічній закупівлі третій стороні, сторонам слід передбачити в договорі про зустрічну закупівлю, що закупник включає в свою угоду з будь-яким цесіонарієм застереження, відповідно до якої цесіонарій зобов'язується виконувати положення договору відносно переуступленої частини. Сторони, можливо, побажають домовитися також відносно переданої частини про те, що Продавець зустрічної продукції теж буде пов'язаний зобов'язаннями щодо цесіонарію.

7. Перепродаж продукції

Територія перепродажу. У тому випадку, якщо зустрічна продукція підлягає перепродажу або її закупником, або цесіонарієм, сторони в договорі про зустрічну закупівлю, можливо, побажають обумовити, чи слід їм визначати територію, на якій перепродаж може мати місце.

Правила конкуренції. Необхідно сказати, що територіальні обмеження можуть за певних обставин порушувати національні та узгоджені на міжнародному рівні правила конкуренції або бути непридатними іншим чином. Тому слід у кожному окремому випадку вивчати положення.

8. Укладання подальших конкретних договорів

Узгодження механізму. Сукупна вартість зобов'язання зустрічної закупівлі обумовлюється в договорі. Зрозуміло, обидві сторони зацікавлено в систематичному і контрольованому виконанні узгоджених в ньому зобов'язань по закупівлі. Тому якщо в договорі про зустрічну закупівлю неможливо погоджувати подробиці подальших конкретних договорів, то сторони, можливо, побажають погоджувати в договорі, принаймні, механізм, відповідно до якого полягатимуть подальші договори, і терміни, яких слід дотримуватися. Так, можна домовитися про те, що одна сторона відповідатиме за забезпечення пропозицій від продавців в подальшій угоді відносно товарів, які слугують предметом зустрічної закупівлі, або про те, що у обох сторін буде обов'язок або, щонайменше, право забезпечувати такі пропозиції.

Забезпечення оферт продавцем зустрічної продукції. Якщо досягнута угода про те, що Продавець зустрічної продукції повинен забезпечити надання необхідних оферт, то сторони, можливо, побажають конкретно вказати в договорі про зустрічну закупівлю, яким вимогам повинні відповідати подібні оферти. Так, вони можуть установити, які подробиці повинна містити кожна оферта, на який період вона повинна зв'язувати оферента і яку мінімальну вартість повинні мати запропоновані постачання.

Забезпечення оферт закупником стрічної продукції. У тому випадку, якщо закупник зустрічної продукції повинен нести відповідальність за надання оферт, то немає необхідності конкретизувати вимоги, що висуваються, оскільки закупник може висунути ці вимоги у своїй пропозиції про надання оферти у кожному конкретному випадку.

Спільні зусилля. Сторони, можливо, побажають домовитися про те, що вони повинні відігравати активну роль у забезпеченні оферт на продаж продукції як зустрічної закупівлі. Наприклад, може бути досягнута домовленість про те, що кожна з них несе відповідальність за забезпечення надання оферт певної вартості, яка може бути однаковою або неоднаковою для обох сторін.

Оферти цесіонарію (цесіонаріям). Якщо закупникові зустрічної продукції надається право переуступати будь-яку частину свого зобов'язання щодо зустрічної закупівлі, то сторони, можливо, передбачать у договорі угоду про те, чи будуть оферти на продаж, як і раніше, адресуватися закупникові чи їх слід адресувати безпосередньо цесіонарію. Ймовірно, надійнішим було б передбачити в договорі про зустрічну закупівлю, що в разі недосягнення такої угоди оферти на продаж вважатимуться належним чином наданими в тому випадку, якщо вони адресовані закупникові.

9. Посилання

Якщо зобов'язання закупника зустрічної продукції виконуватимуться за допомогою укладання подальших договорів на закупівлю, що оформляються в рамках договору про зустрічну закупівлю, то важливо, щоб кожен конкретний договір, який входить до цієї категорії, дійсно признавався і реєструвався як такий. З цією метою в

договорі про зустрічну закупівлю слід передбачити положення, яке вказує, що кожен подальший договір повинен містити чітке посилання на договір про зустрічну закупівлю і встановлювати, що він поміщений у виконання цього договору. Таке посилання полегшить здійснення контролю і реєстрації подальших договорів.

10. Терміни виконання

Забезпечення оферт продавцем зустрічної продукції. Якщо досягнута домовленість про те, що продавець зустрічної продукції несе відповідальність за забезпечення оферт, що стосуються подальших договорів на закупівлю, то в договорі про зустрічну закупівлю слід передбачити терміни, яких належить дотримувати. У договорі можуть бути встановлені дати, на які оферти, які відповідають даним обсягам вартості, надаються закупникові зустрічної продукції. Оскільки закупник може опинитися не в змозі або не побажати прийняти всі зроблені йому оферти, сторони, можливо, захочуть домовитися про те, щоб сукупна вартість цих оферт перевищувала зобов'язання закупника по зустрічній закупівлі на певний відсоток.

Забезпечення оферт закупником стрічної продукції. Якщо досягнута домовленість про те, що закупник зустрічної продукції несе відповідальність за забезпечення оферт, що стосуються подальших договорів, то в договорі про зустрічну закупівлю слід передбачити терміни здійснення цієї процедури. Так, у договорі позначають дати, на які повинні бути зроблені пропозиції надати оферти на конкретну вартість. Як і у випадку із забезпеченням оферт продавцем зустрічної продукції, закупник, який звертається сам з пропозицією про надання оферти, може бути не в змозі або не побажати прийняти всі зроблені оферти. Тому в даному випадку сторони в договорі про зустрічну закупівлю, можливо, захочуть установити суму сукупної вартості оферт, які підлягають забезпеченню, на вищому рівні, ніж загальна вартість зобов'язання по зустрічній закупівлі.

Спільні зусилля. Якщо сторони домовляються про здійснення активної діяльності по забезпеченню оферт на продаж по подальших договорах, то в договорі про зустрічну закупівлю необхідно вказати терміни здійснення відповідних дій обох сторін.

Терміни укладання, платежів, реєстрації. Надання оферт на продаж є лише першим кроком у виконанні договору про зустрічну закупівлю. Тому сторони можуть погоджувати в цьому договорі терміни здійснення подальших дій. Наприклад, вони можуть домовитися про необхідність укладання подальших договорів по закупівлі на вартість, яка дорівнює вказаній у договорі про зустрічну закупівлю, і в узгоджені терміни.

11. Платіж

Умови платежу. Договір про зустрічну закупівлю повинен указувати, як і за якими документами здійснюватиметься оплата постачань згідно з подальшим договором, чи повинні закупник або цесіонарій забезпечувати надання яких-небудь гарантій, наприклад, акредитива (акредитивів), і яким вимогам повинні відповідати, за наявності домовленості про них, подібні гарантії, а також яка із сторін нестиме відповідальність за витрати, пов'язані з виконанням домовленостей про здійснення платежів.

Умовне депонування засобів. У належних випадках сторони можуть також домовитися про умовне депонування коштів. Тоді виручка від постачань продукції від-

повідно до договору купівлі-продажу або надходження від їхнього перепродажу депонуються первинним покупцем на умовний рахунок, а потім використовуються для оплати частини або всієї зустрічної продукції.

12. Контроль за виконанням

Реєстри-підтвердження. Сторони повинні застерегти в договорі про зустрічну закупівлю, яким чином здійснюватиметься контроль за виконанням різних зобов'язань сторін. Є досить простий механізм, відповідно до якого кожна сторона реєструє кроки, зроблені щодо виконання зобов'язань в рамках договору про зустрічну закупівлю. Таким чином, до цього реєстру (його іноді називають «реєстр-підтвердження») можуть заноситися записи про кожен укладений договір на закупівлю, кожне проведене постачання і кожен здійснений платіж у рамках договору про зустрічну закупівлю.

Необхідність інформування закупника зустрічної продукції цесіонарієм (цесіонаріями). У разі цесії закупник зустрічної продукції зазвичай не дуже зацікавлений в контролі за виконанням частки, яка була уступлена: його права і зобов'язання відносно цієї частки припиняться. Проте якщо існує домовленість, що закупник разом з цесіонарієм зберігає відповідальність за виконання зобов'язання закупника зустрічної продукції, то закупник повинен вимагати від цесіонарія інформувати його про всі випадки забезпечення ним оферт на збут і про контракти на закупівлю, які він укладає в рамках договору про зустрічну закупівлю. При дотриманні цієї умови закупник може стежити за ходом розвитку справ, коли це буде потрібно, вживати належних заходів щодо забезпечення своєчасного виконання зобов'язання по зустрічній закупівлі.

Необхідність зіставлення і узгодження реєстрів-підтверджень. Оскільки обидві сторони повинні бути інформовані про хід виконання договору, слід передбачити в договорі, що їхні реєстри-підтвердження зіставлятимуться і узгоджуватимуться на регулярній основі, а також положення про те, що зіставлені й узгоджені таким чином реєстри-підтвердження будуть остаточним і неспростовним доказом виконання ними зобов'язань за договором про зустрічну закупівлю.

13. Зміна обставин та адаптація договору

Якщо необхідно виконати зобов'язання по зустрічній закупівлі протягом тривалого терміну, сторони можуть внести до договору про зустрічну закупівлю положення про юридичні наслідки зміни обставин, які хоч і не позбавляють сили договору про зустрічну закупівлю, проте призводять до порушення його первинної економічної і фінансової рівноваги. Якщо сторони довгострокового договору вирішують включити до нього положення про зміну обставин, то воно має охоплювати такі моменти: опис відповідних змін в обставинах, відмінність між змінами, які можуть слугувати підставою для адаптації договору про зустрічну закупівлю, і змінами, здатними спричинити його анулювання, наслідки змін, що підпадають під одну з цих двох груп, і опис процедур нових переговорів та адаптації.

14. Відповідальність

Заздалегідь оцінені збитки. Невиконання будь-якою із сторін своїх зобов'язань за договором про зустрічну закупівлю може спричинити відповідальність за нанесення збитків. Якщо це питання не регулюється в цьому договорі або в подальшому конкретному договорі (договорах), виникаючі спори вирішуються відповідно до норм

застосовного права. Проте може бути досягнута домовленість про те, що невиконання закупником зустрічної продукції його зобов'язань за зустрічною закупівлею, породжує зобов'язання сплатити заздалегідь оцінені збитки, тобто збитки, які заздалегідь визначаються самими сторонами в договорі. Об'єм заздалегідь оцінених збитків може бути узгоджений як абсолютна грошова сума або, що трапляється частіше, у вигляді певного відсотка вартості тієї частини зобов'язань за зустрічною закупівлею, яка залишається невиконаною.

Банківська гарантія. У належних випадках сторони можуть домовитися, що зобов'язання закупника зустрічної продукції сплатити заздалегідь оцінені збитки повинно бути забезпечене отриманою їм банківською гарантією. У цьому випадку сторонам слід внести до договору про зустрічну закупівлю положення, що визначають обсяг банківської гарантії, банк, в якому вона повинна бути отримана, її форму і зміст.

Невиконання, спричинене іншою стороною. Загальним принципом договірного права є те, що сторона не може вимагати відшкодування збитків за невиконання обумовлених зобов'язань іншою стороною, якщо таке невиконання є результатом невиконання своїх власних договірних зобов'язань першою стороною. Сторони можуть побажати підкреслити цей принцип у договорі, вказавши, що одна з них не зобов'язана оплачувати заздалегідь оцінених збитків, оскільки невиконання нею своїх зобов'язань визначається подією, спричиненою іншою стороною.

15. Звільнення від відповідальності

Визначення обставин. Сторони можуть передбачити в договорі про зустрічну закупівлю обставини, що призвели до звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань. У тих випадках, якщо сторони не передбачають такого положення, обставини, що приводять до звільнення від відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, випливають з положень застосовного до їхнього договору права.

Сторони, можливо, побажають передбачити в договорі, що сторона не несе відповідальності за невиконання своїх зобов'язань, якщо вона може довести, що таке невиконання пов'язано з перешкодою, яка виникла після підписання договору про зустрічну закупівлю і яка не піддається її контролю, і що такої перешкоди не можна було передбачити або уникнути її в період підписання договору, а також подолати її або викликані нею наслідки. Є приклади таких ситуацій: війна, суспільні безпорядки, втручання державних властей, пожежа, стихійні лиха і т.д. Сторона не може посилатися на невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань у тому випадку, якщо таке невиконання було спричинене якою-небудь дією або бездіяльністю першої сторони.

Процедура. Крім обставин, що приводять до звільнення від відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, в договорі слід передбачити процедуру, яку застосовують, якщо одна із сторін посилається на обставини, що звільняють від відповідальності. Найбільш важливими положеннями в цьому відношенні є такі: сторона, яка не виконує своїх зобов'язань і посилається на обставини, що звільняють її від відповідальності, слід без необґрунтованих затримок повідомити іншій стороні про обставину, що перешкоджає виконанню нею зобов'язань, і про неможливість виконати зобов'язання; слід передбачити наслідки ненаправлення такого повідомлення (наприклад, виплату відшкодування за збиток), а також право припинити дію такого договору в разі збереження перешкоди протягом тривалого часу.

16. Розірвання договору купівлі-продажу або подальшого конкретного договору

Значення взаємозв'язку договору. Як договір купівлі-продажу, так і подальші конкретні договори, як правило, є договорами, які за необхідності можуть бути розірвані кожною стороною незалежно від іншої і з урахуванням відповідного положення цих договорів і норм застосовного права. Але оскільки договір про зустрічну закупівлю пов'язаний і з договором купівлі-продажу, і з кожним подальшим конкретним договором, то сторони, можливо, побажають внести до нього застереження, що стосуються їх прав і зобов'язань, якщо або договір купівлі-продажу, або той чи інший конкретний договір дійсно розривається.

Договір купівлі-продажу. Що стосується договору купівлі-продажу, то питання, яке сторони можуть врегулювати в договорі про зустрічну закупівлю, полягає в тому, чи буде закупник зустрічної продукції залишатися пов'язаним своїм зобов'язанням зустрічної закупівлі, не дивлячись на розірвання договору купівлі-продажу, чи він матиме право розірвати договір про зустрічну торгівлю, а якщо так, то за яких саме умов.

Подальші конкретні договори. Що стосується подальших конкретних договорів, то і в цьому випадку питання, яке підлягає врегулюванню, полягає в тому, чи буде закупник зустрічної продукції залишатися пов'язаним своїм зобов'язанням зустрічної закупівлі, не дивлячись на розірвання договору купівлі-продажу, чи він матиме право розірвати договір про зустрічну закупівлю, а якщо так, то за яких саме умов.

Подальші конкретні договори. Що стосується подальших конкретних договорів, то і в цьому випадку питання, яке підлягає врегулюванню, полягає в тому, чи буде закупник зустрічної продукції і за яких саме умов розглядатися як такий, що виконав (не дивлячись на розірвання конкретного договору) ту частину свого зобов'язання зустрічної закупівлі, яка відповідає вартості конкретного договору на момент такого його розірвання.

17. Попередні зобов'язання, вступ у силу, поправки й основна мова

Попередні зобов'язання. Сторони в договорі про зустрічну закупівлю, можливо, побажають внести до в нього положення, що часто трапляються в комерційних договорах, про те, що цей договір замінює собою і анулює всі інші зобов'язання або заяви, якими сторони могли пов'язати себе або в усній, або в письмовій формі до дати підписання даного договору.

Вступ в силу. Слід погоджувати в договорі про зустрічну закупівлю дату вступу його в силу. Цією датою може бути, наприклад, дата його підписання. Але якщо вступ у силу договору про зустрічну закупівлю залежить від схвалення компетентних органів і (або) фінансових установ, зацікавлених у цьому питанні, то сторонам слід передбачити в ньому, що він вступає в силу лише з дати схвалення його всіма такими органами і установами. Сторони також можуть побажати домовитися про те, що кожна з них повинна повідомляти іншій про діставання схвалення в своїх відповідних країнах, а також про те, що крайньою датою (останнього) такого повідомлення (повідомлень) повинна бути дата вступу в силу даного договору про зустрічну закупівлю. І нарешті, сторони повинні передбачити, що якщо такі схвалення в обумовлений термін не надходять, то кожна сторона має право розірвати договір про зустрічну закупівлю.

Поправки. Договір про зустрічну закупівлю повинен передбачати, що будь-які пропоновані до нього поправки вноситимуться, якщо тільки вони представлені

письмово і підписані юридично уповноваженими представниками сторін, і — в тих випадках, якщо це обумовлено, — після їх схвалення компетентними органами і фінансовими установами.

Мова. Можна рекомендувати, щоб договір про зустрічну закупівлю, як і будь-який інший міжнародний договір, складався лише однією мовою. Це дає змогу уникнути розбіжностей, що стосуються відмінностей у термінології або виразах. Проте якщо використовується декілька мов, бажано вказати одну з них як основну, яка була б визначальною в разі виникнення суперечок. Якщо все ж таки договір подано декількома мовами, сторонам слід прагнути забезпечити максимально можливу автентичність текстів.

18. Застосовне законодавство

Сторонам слід застерігати законодавство, яке регулює договори, що використовуються в зустрічній закупівлі і відповідно до якого оформляються договори.

19. Врегулювання суперечок

Визначення правил і призначення установ. Що стосується будь-яких суперечок або розбіжностей, що виникають у зв'язку з тлумаченням або виконанням договору про зустрічну закупівлю, то сторонам слід прагнути дружньо вирішувати спірні питання, перш ніж звертатися до арбітражу. Втім, якщо сторонам не вдається вирішити такі спори або розбіжності, міжнародна торгова практика передбачає належні процедури застосування правил арбітражу, серед яких вони можуть вибрати відповідну для кожного конкретного випадку. Сторони зазначають у договорі, які правила арбітражу застосовуватимуться і (або) яка арбітражна установа буде компетентною для врегулювання можливих суперечок між ними. Якщо сторони бажають звернутися до спеціального арбітражу, їм слід вказати законодавство, за яким визначаються склад і функції арбітражного суду.

Узгодження кількості арбітрів. За багатьма арбітражними правилами сторони можуть домовитися про кількість арбітрів.

Мова арбітражної процедури. Сторони можуть побажати домовитися про мову, яка застосовуватиметься в арбітражній процедурі.

Місце арбітражного розгляду. Сторони можуть побажати домовитися про місце проведення арбітражного розгляду.

РОЗДІЛ 3
КОНТРАКТИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПОСЛУГ

Глава 7. Міжнародні торгово-посередницькі угоди

7.1. Характеристика торгово-посередницьких операцій

Торговельно-посередницькі операції — це операції, які пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення.

Види торговельно-посередницьких операцій класифікуються залежно від характеру взаємин між виробником-експортером і торговим посередником, а також функцій, виконуваних торговим посередником, на:

— операції з перепродажу;

Таблиця 7.1

Види міжнародних посередницьких операцій

Посередницькі операції	Торгові посередники	Головні функції посередників				Характер повноважень
		дія від свого імені	підписання контракту	ведення переговорів	придбання товарів у власність (фінансування угоди)	
1. Операції з перепродажу	а) купці, столкхолдери, дилери, оператори; б) дистриб'ютори	+	+	+	+	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок (договір поставки)
2. Комісійні операції	а) комісіонери; б) консигнатори	+	+	+	—	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (договір комісії)
3. Агентські операції	а) торговельні комерційні агенти; б) агенти-представники	—	+	+	—	Посередники укладають угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агентський договір або договір доручення)
4. Брокерські операції	брокери, маклери, куртьє	—	—	+	—	Посередники, що не мають права укладати угоди з третіми особами.

— комісійні;
— агентські;
— брокерські (табл. 7.1).

Операції з перепродажу товарів здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок, тобто торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.

Операції з перепродажу товарів бувають двох видів.

В операціях першого виду торговий посередник стосовно експортера виступає як покупець, що здобуває товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і має право реалізовувати їх на свій розсуд на будь-якому ринку і за будь-якою ціною. Після виконання сторонами своїх зобов'язань за договором купівлі-продажу відносини між експортером і торговим посередником припиняються.

Таких посередників у різних країнах називають по-різному. Так, у Великобританії, США до них застосовують термін «купці», на ринку чорних металів — «стокхолдери», ринку цукру — оператори, ринку какао — «дилери», у Німеччині, Швеції — «хендлери». Однак найчастіше використовується термін «дилери».

В операціях другого виду експортер надає торговому посереднику, що іменується торговцем за договором, право продажу своїх товарів на визначеній території упродовж погодженого терміну на основі договору про надання права на продаж (дистриб'юторська угода).

До торговців за договором у різних країнах застосовують таку термінологію: у США, Англії їх називають дистриб'юторами, у Німеччині — торговцями за договором чи торговцями за свій рахунок, у Бельгії і Греції — концесіонерами. Однак найчастіше використовується термін «дистриб'ютори».

Дистриб'ютор займається продажем від свого імені і за свій рахунок. Він діє як покупець, а не як агент продавця. Посередництво дистриб'ютора полягає в просуванні товару від експортера до кінцевого споживача на визначеній території. При цьому торговець за договором представляє інтереси експортера і робить йому всіляке сприяння, а експортер робить допомогу дистриб'ютору при здійсненні ним своєї діяльності. Торговець за договором відповідає за всі ризики, пов'язані з псуванням чи утратою товару, а також неплатоспроможністю покупців.

У дистриб'юторському договорі про надання права на продаж установлюються тільки загальні умови, що регулюють взаємини сторін щодо реалізації товарів на визначеній території. Для виконання цього договору сторони укладають окремі контракти купівлі-продажу товарів, згідно з якими посередник здобуває товар експортера, а потім повинен реалізувати його кінцевому споживачу (третім особам) від свого імені і за свій рахунок. У цих контрактах визначається кількість і якість товару, що поставляється, валютно-фінансові умови постачання, гарантії якості, порядок надання рекламацій тощо.

Умови угоди купівлі-продажу між торговцем за договором і кінцевим покупцем повинні відповідати умовам договору про надання права на продаж між експортером і торговцем за договором.

У договорі про надання права на продаж визначається територія, на якій дистриб'ютору надається право продажу товарів експортера. Вона називається договірною територією і за її межами торговець за договором не має права без письмового дозволу експортера продавати товар.

Право на продаж буває:

— простим, за якого експортер залишає за собою право продавати на договірній території товари самостійно і через інших посередників;
— винятковим (монопольне застереження), коли експортер зобов'язується на договірній території продавати визначені товари тільки через даного дистриб'ютора. Експортер також може дати зобов'язання заборонити своїм вітчизняним і іноземним покупцям продавати дані товари на договірній території;
— винятковим з обмеженнями, коли експортер зберігає за собою право продажу товарів на договірній території безпосередньо третім особам. Це можливо в тих випадках, якщо посередник відмовився купити товар за цінами і на умовах, запропонованих експортером; якщо товари поставляються державним організаціям; складають частину компенсаційної угоди; є комплектуючою частиною устаткування, машин, що поставляються експортером іншому клієнту.

У договорі про надання права на продаж визначається умова ціни і способи виплати винагороди.

Закупівельні ціни на товари експортера встановлюються експортером і фіксуються в контрактах купівлі-продажу, що укладаються між сторонами. Як правило, це прейскурантні чи експортні ціни. Звичайно експортером не встановлюються ціни, за якими відбувається продаж товару торговцем за договором місцевим споживачам. Однак іноді передбачаються продаж за цінами й умови постачання, встановлювані експортером. Може бути зроблене застереження, що торговець зобов'язується продавати товари за цінами, через які у випадку їх завищення не могли б постраждати продажі або які не перевищували б рівня цін конкурентних фірм.

Способи винагороди посередника визначаються залежно від методу встановлення реалізаційних цін. При продажу товарів за цінами експортера, винагорода посередника складається зі знижки на перепродаж, обчислюваної з прейскурантної ціни (20–30%). Якщо така ціна не встановлюється експортером, винагорода визначається як різниця між експортною і реалізаційною цінами товару чи як знижка з експортної ціни.

Розмір винагороди торговця за договором залежить від різних факторів: від обсягу послуг, що робляться, виду товарів, їх конкурентоспроможності, ступеня освоєння ринку, конкурентної боротьби, репутації фірми і т.п. Залежно від цього розмір знижок із прейскурантної ціни може коливатися від 2 до 45%, а відхилення розрахункової ціни від продажної може становити від 50 до 100%.

У договорі визначаються обов'язки дистриб'ютора, не пов'язані з реалізацією товару:

— у застереженні про неконкуренцію вказується, що торговець за договором не може без згоди експортера представляти на договірній території жодної фірми, що є конкурентом експортера, і не може продавати товари, що є конкурентними для товару експортера;
— застереження про мінімальний обсяг продаж передбачає мінімальну суму, на яку посередник зобов'язується закупити товари упродовж визначеного терміну, або визначає кількість товарів з розбивкою за термінами постачання, чи містить вказівку про те, що продажі повинні здійснюватися на таку суму або кількість, за яких його частка на ринку буде не нижчою від визначеного відсотка;
— в обов'язки дистриб'ютора по організації технічного обслуговування входить: забезпечення обслуговування упродовж гарантійного терміну, проведення

ремонту після закінчення терміну гарантії, утримання складу запасних частин і майстерень з ремонту тощо;

— дистриб'ютор зобов'язаний здійснювати рекламу за свій власний рахунок або частково за рахунок експортера;

— посередник інформує експортера про становище на ринку, про свою діяльність при продажу товарів, про інших своїх експортерів. Він охороняє інтереси експортера, зобов'язується не ставити його товари в гірші умови, ніж товари інших експортерів.

Якщо посередник перебуває в країні експортера, то в його обов'язки може входити одержання замовлень від іноземних покупців і розміщення їх у виробника від свого імені і за свій рахунок. Якщо посередник перебуває в країні-імпортері, то в його обов'язки можуть входити організація складу, постачання товарів зі складу кінцевому споживачу, здійснення реклами, демонстрація зразків товарів на складі тощо.

За умовами договору, експортер, як правило, надає в розпорядження дистриб'ютора докладну технічну документацію, надає йому підтримку у вирішенні технічних питань, що виникають у процесі продажу товарів. Крім того, він надає посереднику пільги для створення резерву запасних частин, частково або повністю компенсує витрати по технічному обслуговуванню, рекламі тощо.

Оскільки за умовами угоди посередник продає товари від свого імені і за свій рахунок, експортер не має яких-небудь взаємин з покупцем і останній не може висувати претензії до експортера.

Дистриб'юторські угоди вигідні як експортерам, так і дистриб'юторам.

Експортер одержує можливість виходу на нові ринки; його товар рекламується на цих ринках упродовж декількох років; він упевнений у збуті продукції; дистриб'юторська фірма має власну збутову мережу чи засоби на її створення, а дистриб'юторські угоди супроводжуються договорами купівлі-продажу на постачання товарів і гарантують одержання платежу за товар відразу після постачання товару (якщо тільки товари не поставляються в кредит); виключаються ризики збитків від втрати чи ушкодження товарів на території чужої країни.

Для дистриб'ютора ці договори цікаві тим, що, порівняно з іншими посередниками, вони мають більшу комерційну незалежність, самостійно встановлюючи ціни; здобувають часто монопольне право на продаж товарів експортера на своїй території.

Угоди з дистриб'ютором підписуються на тривалий термін (2–5 років) з наступним продовженням за згодою сторін. Такі угоди укладаються, як правило, на реалізацію машинно-технічних, сировинних та споживчих товарів.

При укладанні дистриб'юторського договору використовують розроблений Міжнародною торговельною палатою (МТП) Типовий дистриб'юторський контракт (публікація № 518) і Посібник з укладання міжнародних дистриб'юторських угод (публікація № 441).

Комісійні операції здійснюються між комісіонером (посередником) та комітентом. За цією операцією комітент доручає комісіонеру від імені комісіонера, але за рахунок комітента здійснити операцію купівлі-продажу з третім контрагентом. Платіж за поставлені товари одержує комісіонер. Посередником комісіонер є тільки для комітента. Для третього контрагента комісіонер буде стороною контракту купівлі-продажу, а саме — продавцем, якщо комісіонеру доручено щось продати, чи покупцем, якщо комітент доручає комісіонеру щось купити.

З комітентом комісіонер регулює взаємини на підставі договору комісії (комісійного договору), що зазвичай носить разовий характер. Згідно з комісійним договором, комісіонер не купує товарів комітента, а тільки укладає угоди з купівлі-продажу товарів за рахунок комітента, тобто комітент залишається власником товару до його передачі в розпорядження кінцевого покупця. Таким чином, комісіонер, здійснюючи операцію, ні на один момент не стає власником товару, і товар надходить прямо від продавця до покупця.

Іноді при здійсненні комісійних операцій товар комітента передається у володіння комісіонера, який при цьому не стає його власником. Власником залишається комітент. Ризик випадкової загибелі чи випадкового ушкодження товарів, за відсутності іншої домовленості, несе комітент, а комісіонер зобов'язаний вживати заходів щодо забезпечення схоронності довірених йому товарів і відповідати за їх втрату чи ушкодження, якщо це відбудеться з його вини.

У договорі комісії застережуються:

— мінімальні і максимальні ціни при експорті й імпорті. При цьому застережується, щоб завищення цін не послужило причиною зниження конкурентоспроможності товару;
— терміни постачань обговорених партій товарів;
— граничні технічні та якісні характеристики товарів;
— відповідальність комітентів перед комісіонерами і комісіонерів перед комітентами. Як правило, комісіонер не несе перед комітентом ніякої відповідальності за виконання зобов'язань третьою стороною. Інколи в договір включається умова, іменована «делькредере», відповідно до якого комісіонер приймає на себе відповідальність за платоспроможність покупця, з яким ним укладений договір за рахунок комітента і компенсує комітентові усі витрати (за додаткову винагороду), якщо покупець виявиться неплатоспроможним;
— розміри і порядок виплати комісійних винагород, що можуть визначатися як відсоток від суми угоди (у середньому до 10%) чи як різниця між ціною, призначеною комітентом, і ціною реалізації комісіонера;
— умови платежу. Комісіонер, отриманий від покупця платіж за винятком належної йому комісійної винагороди і витрат понад передбачений договором комісії, але за згодою комітента, повинен упродовж встановленого в договорі терміну перевести на рахунок комітента.

Комісіонер однієї країни може одержати від імпортера іншої країни разове комісійне доручення на купівлю визначеної партії товарів, що називається індентом. Замовлення передається комісіонером виробнику своєї країни. Інденти бувають закриті і відкриті. При закритому інденті робиться застереження про виробника, у якого купується товар, а також всі відомості про товар (сорт, колір, якість і т.п.). При відкритому інденті комісіонер має право самостійно вибрати виробника і відомості про товар не конкретизуються.

Одним з різновидів комісійних операцій є операції консигнації. Їх суть полягає в постачанні експортером (консигнантом) посереднику (консигнатору) товару для реалізації на ринку протягом певного терміну. Консигнатор в міру реалізації товару зі складу здійснює платежі консигнанту.

На умовах консигнації реалізуються товари масового виробництва, в сталому і швидкому збуті яких експортер невпевнений. Ці операції використовуються також

при слабкому освоєнні ринку чи при постачаннях товарів, які недостатньо відомі місцевим покупцям.

Консигнаційні операції проводяться на основі договору консигнації, згідно з яким одна сторона (консигнатор) зобов'язується, за дорученням іншої сторони (консигнанта), упродовж терміну договору консигнації за установлену винагороду продавати від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад у країні консигнатора товари. Товари залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третій стороні.

У договорі консигнації вказуються:

— сума цін товарів, які одночасно зберігаються на складі і поповнюються в міру їх реалізації;

— термін консигнації, упродовж якого ця сума повинна бути реалізована (наприклад, товари на суму 100 тис. дол., термін консигнації — 3 роки);

— обов'язки консигнатора:

а) заходи щодо підготовки приміщення для консигнаційного складу, найму персоналу для роботи на ньому, одержання дозволу на ввезення товару у свою країну (імпортна ліцензія);

б) заходи щодо забезпечення повного збереження якості товару під час перебування його на складі. У випадку псування, нестачі або ушкодження товару консигнатор відшкодовує всі збитки;

в) оплата витрат щодо організації і утримання складу, найму персоналу, транспортування товару, сплати мита, страхової премії, реклами з наступним відшкодуванням йому виплачених сум консигнантом;

г) страхування товарів, що знаходяться, на складі за свій рахунок на користь консигнанта;

д) надання гарантій банку в забезпеченні інтересів консигнанта;

е) здійснення реклами, післяпродажне технічне обслуговування;

є) звіти консигнантові про хід реалізації і про запаси товарів на складі, інформація про кон'юнктуру ринку і рівень цін на аналогічні товари у конкурентів;

— обов'язки консигнанта:

а) постачання до встановленого терміну на склад товарів в обумовленій кількості й асортименті і подальшу підтримку запасів товарів на визначеному рівні;

б) оплата всіх витрат по утриманню приміщення консигнаційного складу;

— умови платежу. Встановлюється валюта платежу, обумовлюється, після закінчення якого терміну від моменту продажу товарів консигнатором, здійснюється платіж на користь консигнанта (платіж здійснюється в міру реалізації товару). Платіж вважається виконаним після того, як консигнант підтвердить його одержання і правильність (платежі виконуються за календарними періодами по відкритому рахунку з наданням консигнатором банківської гарантії чи акцептом тратт на суму консигнації, оскільки, по суті, консигнанти кредитують консигнаторів на середній термін реалізації товару);

— спосіб консигнації, що обирають сторони:

а) безповоротну, тобто якщо якась частина товарів, обумовлених договором консигнації, не буде реалізована консигнатором, то останній зобов'язаний купити їх у консигнанта за тверду суму;

б) частково поворотну, коли консигнатор зобов'язується реалізовувати товари на визначену частину суми, а товари на суму, що залишилася, якщо їх не вдасться реалізувати, повернути консигнантові;

в) поворотну, яка означає, що всі нереалізовані товари підлягають поверненню консигнантові;

— мінімальні продажні ціни, нижче яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. При цьому вказуються базисні умови постачання товарів на консигнацію;
— умови винагороди консигнатору (вид, розмір і порядок виплати винагороди). Винагорода встановлюється у вигляді певного відсотка від вартості проданих товарів або у виді різниці (чи частини різниці) між призначеної консигнантом ціною і тією більш високою ціною, за якою консигнатор здійснює угоду. Розмір винагороди визначається угодою сторін. Іноді, крім основної винагороди, передбачається виплата додаткової винагороди в певному відсотку від вартості товару (наприклад, при продажі консигнатором товару понад кількості, що підлягає продажі протягом терміну консигнації або при продажі товару за ціною вище мінімальної, установленої консигнантом). Консигнатор одержує винагороду після надходження виручених сум у розпорядження консигнанта.

Операції з консигнації мають ряд переваг: дають можливість консигнаторові впливати на рівень цін на ринку, підвищуючи їх у період підвищення попиту і знижуючи в період поганої реалізації; полегшують освоєння нових ринків, оскільки іноземні покупці мають можливість ознайомитися з товаром шляхом їх огляду і за допомогою перевірки в роботі.

Агентські операції полягають у дорученні однією стороною, іменованою принципалом, незалежній від неї іншій стороні, іменованій агентом, здійснювати фактичні і юридичні дії, пов'язані з купівлею чи продажем товару на обговореній території за рахунок і від імені принципала.

Агентські операції відбуваються на основі агентської угоди, що укладається на визначений чи невизначений термін. Угода укладається на термін від одного до п'яти років і в ньому передбачається можливість його продовження на погоджений чи невизначений термін (поки одна зі сторін не заявить про своє бажання перервати угоду).

Агенти за обсягом повноважень бувають із правом (торгові агенти, агенти-повірені) і без права (агенти-представники) укладати угоди від імені і за рахунок принципала.

Агента як незалежного посередника (торгового агента) характеризують такі риси:

— він є юридичною особою, зареєстрованою в торговому реєстрі;
— не перебуває в трудових відносинах із принципалом і діє тільки як його представник у рамках відповідальності, покладеної на нього агентською угодою;
— самостійно і за певну винагороду здійснює свою діяльність;
— не бере участі в угоді купівлі-продажу, не купує за свій рахунок товару, а лише сприяє здійсненню угоди;
— не підлягає прямому контролю з боку принципала.

Права, надані агенту на здійснення операцій на певній території, бувають простими, винятковими і винятковими з обмеженнями.

Просте право визначається шляхом внесення в угоду умови про прямі продажі, відповідно до якої принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями, розташованими на території агента без участі останнього.

При наданні агенту виключного права (цю умову іноді називають монопольним застереженням) товари принципала не надходять на територію агента через посередників третіх країн.

При наданні агенту виключного права з обмеженнями, принципал зберігає за собою право безпосереднього постачання товарів певним покупцям чи певній категорії покупців (наприклад, державним підприємствам і організаціям).

Інколи в агентську угоду включається умова про надання агенту права продавати товари принципала поза виділеною для агента території (позатериторіальне застереження).

Зобов'язання торгового агента фіксуються в договорі шляхом внесення спеціальних застережень:

— застереження про неконкуренцію, відповідно до якого:

а) агент не має права пропонувати, купувати чи здійснювати рекламу товарів, що є конкурентними для товарів принципала, а також представляти інші фірми, що є конкурентами на договірній території;

б) агент зобов'язаний зберігати виробничі і ділові секрети як під час, так і після закінчення терміну договору;

в) не має права виступати як агент в інтересах конкурентів чи брати участь у капіталі цих фірм;

г) зобов'язаний сповіщати принципалу про порушення його монопольних прав і вживати заходів до їх захисту;

— застереження про мінімальний оборот, відповідно до якого агент зобов'язаний здійснювати посередництво по укладанню контрактів в обсязі не меншому від погодженої суми (мінімальної квоти), що встановлюється на визначений період (як правило, рік). Застережується також наслідки для агента при недосягненні розміру продажів чи його перевищенні;
— застереження делькредере, згідно з яким агент гарантує принципала від збитків, що можуть виникнути внаслідок несплати ціни з боку особи, що купила товар при сприянні агента, а також зобов'язується відшкодувати принципалу збитки, що виникають через неплатоспроможність покупця в межах заздалегідь установленої суми;
— здійснює рекламу за свій рахунок відповідно до інструкцій принципала;
— здійснює післяпродажне технічне обслуговування. Розмір наданих послуг спеціально застережуються, а сума винагороди за них сплачується понад комісійні;
— надає інформацію і звітність принципалу.

Агент-представник виконує менший обсяг функцій. До його обов'язків входить:

— проводити маркетингові дослідження й інформувати принципала про тенденції ринку;
— надавати принципалу інформацію про технічні вимоги до товарів і ціни;
— інформувати принципала про запити споживачів, про передбачувані розміщення замовлень;
— створювати сприятливу думку про принципала і його товари в ділових колах і здійснювати рекламу;
— сприяти укладанню і реалізації контрактів;
— організовувати ділові контакти принципалів з імпортерами товарів, з урядовими й іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень.

Винагорода агента фіксується в агентській угоді. У ній насамперед визначається момент виникнення права агента на винагороду і дата її сплати. Агент може одержати

винагороду після акцепту принципалом замовлення, отриманого через агента, після постачання товару чи після одержання принципалом оплати товару, проданого за посередництвом агента.

Як правило, агент має право на винагороду від угод, не виконаних з вини принципала. Сплата винагороди відбувається у встановлений термін.

Агент із виключним правом може одержувати винагороду за всі угоди принципала на закріпленій території, навіть якщо вони укладені без сприяння агента.

Розмір винагороди визначається у вигляді відсотка від вартості проданих, згідно з укладеною агентом угодою, товарів, за винятком витрат на упакування, транспортування товару, вартості страхування, сплати мита, податків і зборів, виплати комісійної винагороди третім особам. На розмір винагороди впливає ряд факторів: обсяг виконаних агентом функцій, вид товару, рівень конкурентоспроможності проданих товарів, ступінь освоєння ринку, гострота конкурентної боротьби, рівень кваліфікації агента.

Розмір комісійних ставок коливається від 2 до 10% вартості постачання, вони можуть переглядатися протягом терміну дії угоди за тих чи інших причин (зміни кон'юнктури, асортименту виробів, обсягу замовлення тощо).

В агентській угоді передбачаються обов'язки принципала, який повинен:

— передати агенту (безкоштовно або за плату) матеріали, необхідні для здійснення його діяльності (зразки, креслення, каталоги);
— повідомити про умови угоди;
— вчасно сповістити агентові, якщо не може прийняти замовлення, про передане агентом.

Принципал має право:

— змінювати ціни;
— контролювати ціни угод, які агент уклав від його імені. Це важливо в умовах зміни валютних курсів, підвищення митних платежів, введення квот у країні імпортера;
— реєструвати торгові марки товарів, що реалізуються через агента.

Міжнародною торговельною палатою розроблені з урахуванням практики міжнародної торгівлі Типовий комерційний агентський контракт (публікація МТП № 496) і Посібник з укладання комерційних агентських контрактів (публікація МТП № 410).

Брокерські операції — встановлення через професійного посередника, іменованого брокером в англо-американському праві, маклером — у німецькому, куртьє — у французькому, контакту між продавцем і покупцем, що сприяє укладанню угоди між зацікавленими клієнтами.

Брокери допомагають збуту і придбанню великих партій товарів (як правило біржових і аукціонних товарів), але самі стороною договору ні як продавця, ні як покупця не виступають. Їх завдання — знайти покупця для продавця і продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними. Отже, брокер не є представником, він не перебуває в договірних відносинах ні з покупцем, ні з продавцем і діє на основі окремих доручень.

Схематично роботу брокера можна описати в такий спосіб: експортер із країни А звертається до брокера країни В з проханням підшукати покупця в будь-якій країні на даний товар. Брокер звертається до імпортера країни С з пропозицією купити даний товар у експортера. При згоді сторін брокер зводить контрагентів, які підписують контракт. Експортер поставляє в країну С свій товар.

До функцій брокера належать:
— надання замовнику комерційної інформації про стан ринку;
— пошук контрагента та ведення з ним переговорів;
— підготовка проекту контракту та направлення кожній стороні підписаних відповідним чином примірників контракту;
— доставка сторонам іншої документації щодо здійснення угоди;
— контроль за виконанням контракту та пред'явленням рекламацій;
— надання гарантії платоспроможності покупця;
— підбір партії товару певного асортименту.

Брокер не має права представляти інтереси іншої сторони в угоді, а також приймати від іншої сторони винагороди, за винятком випадків, коли на це мається згода клієнта. У ряді випадків як посередники виступають два брокери: від покупця і від продавця.

За посередницьку діяльність брокер одержує винагороду (брокеридж) і, як правило, від тієї сторони, що до нього звернулася першою. Його розмір при товарних операціях встановлюється в межах від 0,25 до 2–3%.

При разовому звертанні до брокера угода з ним не підписується. Якщо відносини носять довгостроковий характер, то вони оформляються договором.

7.2. Типовий дистриб'юторський контракт. Монопольний імпортер-дистриб'ютор

Контракт розроблений Міжнародною торговою палатою у 1993 р., публікація № 518.

Між_____
зареєстрований офіс

_____
(іменований в подальшому «Постачальник») та _____

_____
зареєстрований офіс

_____
(іменований в подальшому «Дистриб'ютор») домовилися про наступне.

Стаття 1. Територія та Товари.

1.1. Постачальник надає, а Дистриб'ютор бере на себе виключне право на розміщення та продаж товарів, перерахованих у Додатку І, § 1 (названі в подальшому «Товари»), на території, яка визначена в Додатку І, § 2 (іменований в подальшому «Територія»).

1.2. Якщо Постачальник приймає рішення про розміщення будь-яких інших товарів на Території, він повинен повідомити про це Дистриб'ютора, щоб обговорити можливість включення цих товарів до переліку товарів, визначених у статті 1.1. Однак вищезазначене зобов'язання про інформування Дистриб'ютора втрачає силу в тому випадку, якщо, з огляду на характеристики нових товарів та спеціалізацію дистриб'ютора, немає підстав вважати, що він може розміщувати такі товари (наприклад, товари іншого асортименту).

Стаття 2. Сумлінність і чесність.

2.1. При виконанні зобов'язань за цим контрактом сторони будуть діяти сумлінно і чесно.

2.2. Положення цього контракту, а також будь-які інші заяви, зроблені сторонами у зв'язку з їх взаємовідносинами згідно дистриб'юторського контракту, повинні тлумачитися сумлінно.

Стаття 3. Функції дистриб'ютора.

3.1. Дистриб'ютор продає на Території від свого імені та за свій рахунок Товари, що надаються Постачальником.

3.2. Дистриб'ютор зобов'язується докласти всіх зусиль для просування і продажу товарів на Території відповідно до побажань Постачальника і захищати його інтереси.

3.3. Дистриб'ютор не має права діяти від імені або за рахунок Постачальника, якщо останній заздалегідь і спеціально не передав йому таких повноважень.

3.4. У випадках, коли Дистриб'ютор не хоче купувати та перепродувати Товари, він може передати свої функції Постачальнику для прямого продажу споживачеві. За свою роботу посередника Дистриб'ютор отримує комісію, встановлену в Додатку II, § 1 (якщо він заповнений), або відповідно до іншої домовленості з кожного окремого випадку, яка визначається і виплачується відповідно до Додатку II, § 3. При цьому прямо вказується, що така функція посередника в тій мірі, в якій вона носить додатковий характер, не змінює юридичного статусу Дистриб'ютора як торгового агента, що діє від свого імені та за свій рахунок.

Стаття 4. Зобов'язання не вступати в конкуренцію.

4.1. Без попереднього письмового дозволу Постачальника Дистриб'ютор не має права надавати, виробляти, розміщувати або продавати на Території будь-яку продукцію, яка конкурує з товарами, протягом усього терміну дії контракту.

4.2. Дистриб'ютор має право надавати, виробляти, розміщувати або продавати будь-яку продукцію, яка не конкурує з товарами, якщо він заздалегідь інформує Постачальника про такого роду діяльність. Однак вищезазначене зобов'язання про інформування Постачальника втрачає силу за умови, якщо 1) характеристики товарів, які Дистриб'ютор хоче надавати, і 2) сфера діяльності Постачальника, на якого Дистриб'ютор збирається працювати, не дають підстав вважати, що це вплине на інтереси Постачальника.

4.3. Дистриб'ютор заявляє про те, що він надає (та/або виробляє, розміщує або продає прямо або через інших осіб) Товари, перераховані в Додатку III, починаючи з дня підписання цього контракту.

Стаття 5. Організація продажів.

5.1. Дистриб'ютор створює і підтримує відповідну мережу для продажу в ряді випадків для технічного обслуговування всіх Товарів на всій Території.

5.2. Сторони можуть вказати імена всіх наявних споживачів у Додатку IV.

Стаття 6. Реклама та ярмарки.

6.1. Сторони заздалегідь обговорюють рекламну програму на кожний рік. Вся реклама повинна відповідати іміджу Постачальника та його маркетинговій політиці.

Витрати на узгоджену рекламу розподіляються між сторонами відповідно до Додатка V (якщо воно заповнено); в іншому випадку кожна сторона несе витрати на рекламу, які вона на себе взяла.

6.2. Сторони домовляються про участь у ярмарках чи виставках в межах Території. Витрати на участь дистриб'ютора в таких ярмарках і виставках розподіляються між сторонами, як зазначено в Додатку V, § 2.

Стаття 7. Умови продажу. Ціни.

7.1. Постачальник поставляє всі замовлені Товари за їхньої наявності та за умови належних гарантій платежу. Постачальник не може без будь-яких підстав відмовитися від замовлень, отриманих від дистриб'юторів; зокрема, повторна відмова від замовлень, що суперечить принципу сумлінності (наприклад, якщо він викликаний наміром перешкодити діяльності дистриб'юторів), розглядається як порушення контракту з боку Постачальника.

7.2. Постачальник зобов'язується докласти всіх зусиль для виконання прийнятих ним замовлень.

7.3. Продаж Товарів Дистриб'ютору регулюється стандартними умовами продажу Постачальника та Конвенцією ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденської конвенції), а варіант, що застосовується в конкретному випадку, додається до цього Контракту (Додаток VI, § 1). У випадку розбіжностей між такими стандартними умовами та умовами Контракту останні мають переважну силу.

7.4. Ціни, які сплачуються дистриб'юторами, повинні відповідати цінами прейскуранту Постачальника, чинного в момент отримання замовлення Постачальником, включаючи знижку, зазначену в Додатку VI, § 2. При відсутності інших домовленостей такі ціни можуть змінюватися в будь-який час за умови повідомлення про це за один місяць.

7.5. Дистриб'ютор зобов'язується з максимальною пунктуальністю виконувати погоджені сторонами умови платежу.

7.6. Сторони домовляються про те, що Товари, які постачаються, залишаються власністю Постачальника до тих пір, поки не буде сплачена вся належна йому сума.

Стаття 8. Обсяг продажів. Гарантований мінімум продажів.

8.1. Сторони щорічно домовляються про обсяг продажів на наступний рік.

8.2. Сторони докладають всіх зусиль для досягнення узгодженого обсягу продажів, однак його невиконання не розглядається як порушення контракту, за винятком безпосередньої провини однієї зі сторін.

8.3. У Додатку VII сторони можуть домовитися про гарантований мінімум продажів і про наслідки його невиконання.

Стаття 9. Субдистриб'ютори або агенти.

9.1. Дистриб'ютор може призначити субдистриб'юторів або агентів для продажу товарів на Території, якщо він повідомляє про це Постачальника до їх призначення.

9.2. Дистриб'ютор несе відповідальність за субдистриб'юторів або агентів.

Стаття 10. Право Постачальника на інформацію.

10.1. Дистриб'ютор проявляє належну ретельність, інформуючи Постачальника про свою діяльність, кон'юнктуру ринку та стан конкуренції в межах Території. Дистриб'ютор відповідає на будь-який обґрунтований запит Постачальника, що стосується інформації.

10.2. Дистриб'ютор повинен намагатися інформувати Постачальника про 1) закони та правила, які застосовуються на Території і відносяться до товарів (наприклад, регулювання імпорту, маркування, технічні характеристики, вимоги до безпеки і т.д.), і 2) закони та правила щодо діяльності Дистриб'ютора в тій мірі, в якій вони стосуються Постачальника.

Стаття 11. Продажні ціни.

А. Дистриб'ютор має право призначати продажні ціни на Товари. Він намагається встановлювати такі ціни, які не можуть негативно вплинути на імідж Товарів.

В. (не застосовується в ЄС).

Дистриб'ютор зобов'язується не змінювати продажні ціни, які призначаються Постачальником, і ставлять це в обов'язок своїм покупцям-продавцям.

Стаття 12. Продаж за межами Території.

А. Дистриб'ютор зобов'язується не рекламувати Товарів, не відкривати філію або збутову базу для розміщення Товарів за межами Території.

В.(не застосовується в ЄС).

Дистриб'ютор не продає Товарів споживачам, які знаходяться за межами Території, а також споживачам, по відношенню до яких у дистриб'ютора є підстави вважати, що вони будуть перепродавати такі Товари за межами Території. Дистриб'ютор передає Постачальнику всі запити споживачів, які знаходяться за межами Території.

Стаття 13. Товарні знаки та позначення Постачальника.

13.1. Дистриб'ютор використовує товарні знаки, фірмові найменування та інші позначення Постачальника для підтвердження автентичності та рекламування Товарів, передбачених цим контрактом, і лише в інтересах Постачальника.

13.2. Дистриб'ютор зобов'язується в межах Території або поза її межами не реєструвати і не допускати реєстрації товарних знаків, фірмових найменувань та інших позначень Постачальника (схожих або здатних викликати змішання з тими, які належать Постачальнику).

13.3. Право дистриб'ютора на використання товарних знаків, фірмових найменувань або інших позначень Постачальника, передбачене першим параграфом цієї статті, припиняється негайно після закінчення терміну дії контракту або його розірвання з будь-якої причини. Це не позбавляє Дистриб'ютора прав продавати наявні у нього в запасі на момент закінчення терміну контракту Товари з товарними знаками Постачальника.

13.4. Дистриб'ютор повідомляє Постачальникові про будь-яке порушення права використання його товарних знаків, фірмових найменувань або позначень на Території чи інших прав власності, які привернули його увагу.

Стаття 14. Запас Товарів і запасних частин. Технічне обслуговування після продажу.

14.1. Дистриб'ютор зобов'язується тримати за свій рахунок протягом всього терміну дії цього контракту запас Товарів і запасних частин в достатній кількості для нормальних потреб Території і в будь-якому випадку не менше, ніж вказано в Додатку VIII.

14.2. Дистриб'ютор зобов'язується забезпечити технічне обслуговування після продажу відповідно з умовами, обговореними в Додатку IX, якщо він заповнений.

Стаття 15. Монопольний дистриб'ютор.

15.1. Протягом терміну дії цього контракту Постачальник не повинен передавати іншій особі або підприємству (в тому числі філії Постачальника) в межах Території права на надання або продаж Товару. Постачальник утримується від продажу Товарів споживачам, розташованим на Території, крім випадків, що відповідають умовам, передбаченим статею 16 контракту.

А.

15.2. Постачальник має право продавати Товари покупцям за межами Території, навіть якщо ці покупці збираються експортувати товари на Територію, але він не зобов'язаний активно допомагати або іншим чином сприяти такому продажу третім особам з метою обійти положення про виняткові права, передбачені статтею 15.1.

В. (не застосовується в ЄС).

15.3. Постачальник не продає Товари покупцям за межами Території, якщо він знає чи має знати, що такі покупці збираються перепродувати Товари на Території. Постачальник також накладає цей обов'язок на інших дистриб'юторів відповідно до цієї статті.

Стаття 16. Прямі продажі.

16.1. Постачальник має право укладати угоди безпосередньо з певними покупцями, переліченими в Додатку II, § 2. Що стосується продажу таким покупцям, Дистриб'ютор має право на комісію, передбачену у Додатку II, § 2. Ця стаття не застосовується в тому випадку, якщо § 2 Додатку II (Комісія за прямі продажі певним покупцям) не заповнений двома сторонами.

16.2. За настання терміну платежу Дистриб'ютору розмір комісії повинен бути визначений і виплачений відповідно до Додатку II, § 3.

Стаття 17. Право дистриб'ютора на інформацію.

17.1. Постачальник безкоштовно надає Дистриб'ютору всю документацію, яка відноситься до товару (брошури і т.ін.), яку Дистриб'ютор обґрунтовано вимагає для виконання зобов'язань за цим контрактом. По закінченні дії контракту Дистриб'ютор повертає Постачальнику всі отримані ним документи, які залишаються у власності Постачальника.

17.2. Постачальник надає Дистриб'ютору всю іншу інформацію, яку Дистриб'ютор обґрунтовано вимагає для виконання зобов'язань за цим контрактом, в тому числі без обмежень будь-яку інформацію, що стосується погіршення можливостей поставок.

17.3. Постачальник надає Дистриб'ютору відомості про будь-які контакти зі споживачами на Території, які мають відношення до справи.

Стаття 18. Термін дії Контракту.

А.

18.1. Цей контракт укладений на невизначений строк і вступає в силу з _____.

18.2. Цей контракт може бути розірваний будь-якою зі сторін у будь-який час шляхом письмового повідомлення, надісланого через засоби зв'язку, які забезпечують підтвердження факту і дати одержання (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення спеціальним кур'єром), не менше ніж за чотири місяці. Якщо контракт діяв понад 5 років строк продовжується до шести місяців. Закінчення строку для повідомлення повинно співпадати із закінченням календарного місяця.

В.

18.1. Цей контракт вступає в силу з_____ і залишається в силі до _____.

18.2. Цей контракт автоматично поновлюється на кожен наступний рік, якщо він не розірваний жодною зі сторін шляхом письмового повідомлення через засоби зв'язку, що забезпечують підтвердження факту і дати одержання (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення, спеціальним кур'єром), не пізніше, ніж за чотири місяці, до його закінчення. Якщо контракт діяв більше ніж 5 років, то термін повідомлення продовжується до шести місяців.

Стаття 19. Дострокове розірвання контракту.

19.1. Кожна зі сторін може розірвати цей контракт з негайним вступом розірвання в силу шляхом письмового повідомлення, яке передається через засоби зв'язку, що забезпечують підтвердження факту і дати його отримання (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення, спеціальним кур'єром), у випадку порушення іншою стороною зобов'язань, що випливають з контракту, або в разі виникнення виняткових обставин, виправдовують дострокове розірвання.

19.2. Невиконання однією стороною всіх або частини зобов'язань за контрактом, що наносять іншій стороні збиток, такий, як позбавлення іншої сторони того, на що вона була вправі розраховувати за умовами контракту, розглядається як істотне порушення за статею 19.1. Обставини, за яких немає підстав вимагати від сторони, яка розриває контракт, продовжувати вважати себе пов'язаною цим контрактом, вважаються винятковими (відповідно зі статею 19.1).

19.3. Цим сторони домовляються про те, що порушення зобов'язань за _____ цього контракту розглядається *як prima facie* — свідоцтво істотного порушення контракту. Крім того, будь-яке порушення контрактних зобов'язань можна вважати суттєвим, якщо таке порушення повторюється, незважаючи на прохання іншої сторони про виконання контрактних зобов'язань.

19.4. Сторони домовляються, що наступні ситуації *inter alia* вважаються виключними, виправдовують дострокове розірвання контракту однією стороною: банкрутство, мораторій, управління майном за дорученням, ліквідація або будь-яка інша домовленість між боржником та кредиторами, а також будь-які інші обставини, які можуть істотно вплинути на можливості цієї сторони у виконанні нею зобов'язань за контрактом.

19.5. Якщо сторони заповнили Додаток I, контракт також може бути розірваний Постачальником з негайним вступом розірвання в силу у разі зміни контролю,

власності або управління в компанії-дистриб'ютора у відповідності з нормами, викладеними в Додатку Х.

19.6. Якщо одна сторона розриває контракт на підставі цієї статті, але висунуті нею причини (якщо такі є) не виправдовують дострокового розірвання контракту, то розірвання залишається в силі, проте інша сторона має право на відшкодування збитків за необґрунтоване дострокове розірвання контракту. Розмір відшкодування становить середній прибуток від реалізації Товарів за той період, який залишається до нормального закінчення терміну дії контракту. Середній прибуток обчислюється на основі щорічного обороту якщо потерпіла сторона не доведе, що фактичні збитки її перевищують (або відповідно сторона, яка розірвала контракт доведе, що фактичні збитки були меншими від цього прибутку). Крім того, вищезазначені збитки додаються до відшкодування, передбаченого статею 20.

Стаття 20. Відшкодування збитків у разі розірвання контракту.

А.

20.1. Дистриб'ютор не має права на відшкодування збитків або іншу компенсацію (відшкодування збитків) за клієнтуру (Good-WILL) у разі розірвання контракту.

В.

20.1. У випадку розірвання контракту Постачальником з причин крім істотного порушення умов контракту дистриб'ютором, останній має право на відшкодування збитків згідно з Додатком XI.

20.2. Попередній пункт не впливає на право Дистриб'ютора вимагати відшкодування збитків за порушення контракту, якщо розірвання контракту Постачальником є таким порушенням, але не передбачається в статті 19.6.

Стаття 21. Повернення документів і запасів товарів.

21.1. Після закінчення терміну дії контракту Дистриб'ютор повертає Постачальнику всі рекламні матеріали, а також інші документи та зразки, які були передані йому Постачальником.

21.2. За бажанням Дистриб'ютора, Постачальник купує у нього всі запаси Товарів за ціною, яку спочатку платив Дистриб'ютор, якщо на даний момент Постачальник продовжує їх продавати, за умови, що вони нові і у першій упаковці. Товари, які не куплені Постачальником, повинні бути продані дистриб'ютором для виконання контракту на звичайних умовах.

Стаття 22. Арбітраж. Застосовне право.

2.1. Усі спори, які можуть виникнути із цього контракту або у зв'язку з ним, підлягають остаточному врегулюванню відповідно до Правил примирення та Регламенту Арбітражного суду при Міжнародній Торговій Палаті одним або більше арбітрами, що призначаються відповідно до зазначеного Регламентом.

Варіанти:

А.

22.2. Усі проблеми, що стосуються цього контракту, які не можна прямо або побічно дозволити, використовуючи положення, що містяться в самому контракті, регулюються загальновизнаними в міжнародній торгівлі правовими нормами, які застосовуються до міжнародних дистриб'юторських контрактів, за винятком (відповідно до статті 23.3) національних законів.

B.

22.2. Цей контракт регламентується законом _____ (назва країни, закон якої застосовується).

22.3 У будь-якому випадку враховуються обов'язкові правові норми законодавства країни перебування дистриб'ютора; ці норми застосовуються навіть в тому випадку, якщо контракт регулюється іноземним правом. Усі ці норми приймаються до уваги тією мірою, в якій вони втілюють загальноприйняті принципи, а також якщо їх застосування представляється розумним і обґрунтованим в контексті міжнародної торгівлі.

Стаття 23. Автоматичне застосування положень даного контракту.

23.1. Якщо сторони не вибрали одне з альтернативних рішень, запропонованих у статтях 11, 12, 15.2, 18, 20 та 22.2 під буквами А і В, та викреслили один з варіантів, і якщо вони не зробили прямого вибору іншим засобом, то застосовним вважається варіант А.

23.2. Додатки до цього контракту є його невід'ємною частиною. Додатки або частини додатків, які не були заповнені, мають силу тільки в тій мірі, в якій вони відповідають умовам цього контракту.

Стаття 24. Попередні угоди. Зміни. Недійсність. Передача третім особам.

24.1. Цей контракт замінює всі попередні угоди між сторонами з даного предмету.

24.2. Доповнення або зміни за даним контрактом не мають сили, якщо вони не зроблені у письмовій формі. Проте одна із сторін може своєю поведінкою показати, що не визнає недійсність доповнень та змін, не внесених у письмовій формі, в тій мірі, в якій інша сторона покладається на таку поведінку.

24.3. Якщо здається, що будь-яке положення або пункт цього контракту не має юридичної сили або не може бути здійснено, то контракт в цілому слід тлумачити так, щоб наблизити його, наскільки це доцільно, до початкового наміру сторін. Однак, якщо одна зі сторін з достатніми підставами відмовляється від укладання контракту, знаючи, що його тлумачення виходить з вищевикладеного, сам контракт не має юридичної сили.

24.4. Цей контракт не може бути переуступлений без попередньої письмової згоди обох сторін.

Стаття 25. Автентичний текст.

Англійський текст цього контракту є єдиним автентичним текстом.

Постачальник Дистриб'ютор

ДОДАТОК I
ТОВАРИ ТА ТЕРИТОРІЯ

§ 1. Товари (стаття 1, п. 1).

Якщо § 1 Додатку I не заповнений, всі товари, що виробляються та/або реалізуються Постачальником у сьогоденні і в майбутньому, розглядаються в цьому контракті в якості «Товарів».

§ 2. Територія.

Якщо § 2 Додатку І не заповнений, вся територія країни, де Дистриб'ютор здійснює свої операції, розглядається в цьому контракті як «Територія».

Постачальник Дистриб'ютор

ДОДАТОК ІІ
КОМІСІЯ ЗА ПРЯМІ ПРОДАЖІ

§ 1. Нормальна комісія (стаття 3, п. 4).

Виступаючи в якості посередника відповідно з п. 3.4., Дистриб'ютор має право на комісію в розмірі ___%.

§ 2. Комісія за прямі продажі певним покупцям (стаття 16).

За всі прямі продажі певним покупцям Дистриб'ютор має право на таку комісію:

	%
	%

§ 3. Визначення розміру і виплата комісії.

3.1. Комісія обчислюється на підставі чистої суми рахунків-фактур, тобто фактичної ціни продажів (будь-яка знижка, крім знижки готівкою, віднімається), без будь-яких додаткових витрат (таких, як упаковка, транспортування, страхування) і без всіх мит або податків (включаючи податок на додану вартість) в тому випадку, якщо такі додаткові витрати, мита і податки окремо вказані в рахунку-фактурі.

3.2. Дистриб'ютор набуває право на комісію після того, як покупці повністю сплатять зазначену в рахунку-фактурі ціну. У разі часткової сплати, зробленої відповідно до контракту про продажі, Дистриб'ютор має право отримати частину грошей у вигляді авансу.

3.3. Якщо Постачальнику для переказу комісії (або будь-якої іншої суми, на яку Дистриб'ютор має право) необхідний дозвіл (наприклад, із-за правил валютного контролю в країні Постачальника), то виплата комісії проводиться після його отримання. Постачальник вчасно вживає всіх необхідних заходів для отримання такого дозволу.

3.4. Якщо не обговорюються інші умови, то комісія виплачується у валюті, зазначеній у контракті про продажі, за яким ця комісія належить.

3.5. У сі податки на комісію Дистриб'ютора на Території стягуються за рахунок останнього.

ДОДАТОК ІІІ
ТОВАРИ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, ЯКІ НАДАЮТЬСЯ ДИСТРИБ'ЮТОРОМ

(стаття 4, п. 3)

Цим Дистриб'ютор заявляє, що він на момент підписання даного контракту представляє (та / або виробляє, розміщує або продає, прямо або через інших осіб) певні товари таких постачальників:

ПОСТАЧАЛЬНИК	ТОВАРИ
_____	_____
_____	_____

ДОДАТОК IV
ІМЕНА НАЯВНИХ СПОЖИВАЧІВ

(стаття 5, п. 2)

§ 1. Цим Дистриб'ютор заявляє, що до укладення цього контракту він продавав товари такого самого асортименту, як Товари, таким споживачам у межах Території:

_____

§ 2. Цим Дистриб'ютор заявляє, що до укладення цього контракту він продавав (прямо або через інших осіб) Товари таким споживачам у межах Території:

_____

ДОДАТОК V
РЕКЛАМА, ЯРМАРКИ ТА ВИСТАВКИ

(стаття 6)

§ 1. Реклама.

Якщо інше не обумовлено в письмовій формі, витрати на узгоджену рекламу діляться між сторонами таким чином:

Постачальник	%
Дистриб'ютор	%

Якщо залишені в § 1 пропуски не заповнені сторонами, кожна сторона несе витрати на рекламу, які вона на себе взяла.

§ 2. Ярмарки та виставки.

Якщо інше не обумовлено в письмовій формі, витрати на участь в ярмарках і виставках діляться між сторонами таким чином:

Постачальник	%
Дистриб'ютор	%

Якщо залишені в § 2 пропуски не заповнені сторонами, кожна сторона несе витрати на рекламу, які вона на себе взяла.

ДОДАТОК VI

(стаття 7)

§ 1. Загальні умови продажу, висунуті Постачальником.

Додаються до контракту.

Умови продажу, висунуті Постачальником, мають силу тільки в тому випадку, якщо вони додаються до цього документу або яким-небудь іншим чином передаються Дистриб'ютору в письмовій формі для виконання цього контракту.

§ 2. Знижки та/або ціни, що надаються Дистриб'ютору.

Дистриб'ютору надається знижка у розмірі _____% за прейскурантом, згаданого в статті 7.3.

Якщо залишений у § 2 пропуск не заповнений сторонами і за умови, що для дистриб'юторів немає спеціального прейскуранта, Дистриб'ютор має право на знижку, яка зазвичай надається Постачальником дистриб'юторам, які знаходяться в такій же ситуації, за таку ж кількість Товарів.

ДОДАТОК VII
ГАРАНТОВАНИЙ МІНІМУМ ПРОДАЖІВ

(стаття 8, п. 3)

Даний Додаток застосовується тільки в тому випадку, якщо сторони встановили мінімум продажів, заповнивши один з нижченаведених варіантів.

Дистриб'ютор зобов'язується щорічно розміщувати замовлення не менше ніж на:

_____ _____

сума в грошовому вираженні в кількісному вираженні

_____% продажів узгоджених відповідно з п. 8.1.

Якщо до кінця року вищезгаданий гарантований мінімум продажів не виконано і якщо Дистриб'ютор не доведе, що він не несе за це відповідальність, Постачальник має право на свій вибір за умов повідомлення за один місяць розірвати дію контракту або позбавити Дистриб'ютора виключних прав, або зменшити розміри Території. Однак цим правом можна скористатися не пізніше, ніж через два місяці після закінчення того року, протягом якого гарантований мінімум продажів не був виконаний. Рішення Постачальника повинно бути викладено в письмовій формі.

Якщо сторони не домовилися про інші цифри, то вищевказаний Гарантований Мінімум Продажів залишається в силі на кожний рік протягом терміну дії цього контракту (включаючи його поновлення).

ДОДАТОК VIII
ЗАПАС ТОВАРІВ ТА ЗАПАСНИХ ЧАСТИН

(стаття 14, п. 1)

Дистриб'ютор зобов'язується мати такий мінімальний запас товарів і запасних частин:

_____

_____

Якщо сторони не заповнили цей Додаток, мінімальний запас визначається відповідно до обґрунтованих потреб Території.

ДОДАТОК IX
ТЕХНІЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ, РЕМОНТ, ГАРАНТІЯ

(стаття 14, п. 2)

Цей Додаток має силу лише у випадку, якщо вона підписана сторонами.

1. Дистриб'ютор зобов'язується за свій рахунок, використовуючи власні технічні засоби, забезпечувати необхідне технічне обслуговування після продажу, яке розповсюджується на всі Товари на Території, які потребують такої допомоги. Таке технічне обслуговування здійснюється у відповідності з нормативами, зазначеними Постачальником.

2. Постачальник забезпечує навчання, необхідне персоналу дистриб'юторів для проведення вищезгаданого технічного обслуговування. Дистриб'ютор зобов'язується за свій рахунок, за допомогою власного технічного персоналу та торгових агентів брати участь у роботі таких курсів з навчання та модернізації, які Постачальник вирішить організувати.

3. Дистриб'ютор безкоштовно проводить усі ремонтні роботи та заміну компонентів, передбачені в гарантійних умовах Постачальника, і несе всі витрати по такому обслуговуванню. Постачальник надає Дистриб'ютору компоненти або запасні частини, необхідні для заміни бракованих компонентів або запасних частин у відповідності з умовами, зазначеними в гарантії.

4. Після закінчення з будь-якої причини терміну дії цього контракту Дистриб'ютор припиняє будь-яке обслуговування після продажу або за гарантією, якщо інші умови не обговорюються сторонами в письмовій формі. Всі прохання споживачів Дистриб'ютор передає особам, зазначеним Постачальником.

Постачальник _____

Дистриб'ютор _____

ДОДАТОК X
ЗМІНА КОНТРОЛЮ, ВЛАСНОСТІ ТА / АБО УПРАВЛІННЯ У КОМПАНІЇ-ДИСТРИБ'ЮТОРІ

(стаття 19, п. 5)

Постачальник може розірвати контракт з негайним вступом розірвання в силу, якщо:

Г-н _____ перестає бути власником більше, ніж _____% акцій компанії-дистриб'ютора.

Г-н _____ перестає бути (посада правомочної особи) _____ в компанії-Дистриб'юторі.

ДОДАТОК XI
ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ У РАЗІ РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ

(стаття 20, B)

§ 1. У випадку розірвання контракту Постачальником з причин, крім порушення контракту Дистриб'ютором, останній, обґрунтовуючи дострокове розірвання

посиланням на статтю 19, має право на відшкодування збитків у розмірі 50 або _____% від щорічного валового прибутку, отриманого від споживачів, запропонованих дистриб'ютором, або від споживачів, за допомогою яких Дистриб'ютор істотно збільшив обсяг бізнесу. Це відшкодування обчислюється за середніми показниками попередніх п'яти років (а якщо термін дії контракту був менше п'яти років, то в середньому за цей термін).

§ 2. Дистриб'ютор зобов'язується докласти всіх зусиль, щоб передати наявних споживачів Постачальнику або його новому дистриб'ютору (або агенту). Виконуючи вищевказане зобов'язання, Дистриб'ютор зобов'язується протягом 12 місяців з дня розірвання контракту прямо або через інших осіб не продавати, не розміщувати і не просувати будь-які товари, що конкурують з товарами, споживачам, яким він раніше продавав Товари або сприяв їх продажу згідно з цим контрактом.

§ 3. Відшкодування збитків виплачується трьома рівними частинами через чотири, вісім і дванадцять місяців після розірвання контракту. Виплата відшкодування обумовлена виконанням взятого Дистриб'ютором зобов'язання, передбаченого в § 2.

§ 4. Дистриб'ютор може в будь-який час відмовитися від свого права на відшкодування. У цьому випадку зобов'язання, передбачені в § 2, не продавати конкуруючі товари, а також сприяти передачі наявних споживачів Постачальнику або новому Дистриб'ютору (або агента) анулюються. Використання такого права не потребує від дистриб'юторів повернення вже виплачених йому сум.

Постачальник Дистриб'ютор

7.3. Ексклюзивний дистриб'юторський контракт («м'який»)

Типова форма ексклюзивного дистриб'юторського контракту, яка розроблена з урахуванням рекомендацій Міжнародної торгової палати (публікації №№ 441, 518 і 646). Так званий «м'який» дистриб'юторський контракт, або договір «європейського» типу. Постачальник не має права здійснювати збут самостійно або через інших дистриб'юторів, а дистриб'ютор не має права представляти продукцію інших виробників. У той же час контракт не накладає на Дистриб'ютора зобов'язань за фіксованими обсягами збуту — дистриб'ютор «зобов'язується прикласти всі зусилля для просування і продажу Товарів на Території відповідно до побажань Постачальника і захищати його інтереси», що, безумовно, на користь Дистриб'ютора. З іншого боку не передбачена і спеціальна відповідальність постачальника за порушення ексклюзивності Дистриб'ютора (останній має право на стягнення збитків в загальному порядку). Може використовуватися для регламентації ексклюзивного збуту машин, устаткування і промислових виробів. Юрисдикція договору — універсальна.

Нижче наводиться перелік статей контракту:

1. Призначення.
1. Призначення (варіант 2).
2. Сумлінність і чесність.
3. Функції Дистриб'ютора.
4. Інша продукція.
5. Організація продажів.

6. Реклама.
7. Умови продажів. Ціни.
8. Максимальні зусилля.
9. Субдистриб'ютори або агенти.
10. Право Постачальника на інформацію.
11. Продажні ціни.
12. Продажі за межами Території.
13. Товарні знаки і позначення постачальника.
14. Запас Товарів.
15. Конфіденційність.
16. Право Дистриб'ютора на інформацію.
18. Заборона переуступки.
19. Дострокове розірвання контракту.
20. Відшкодування збитків у разі розірвання контракту.
21. Повернення документів.
22. Арбітраж. Застосовне право.
23. Сповіщення.
24. Зміни. Недійсність.
25. Автентичний текст.
26. Значення заголовків.

Додаток 1. Опис товарів.
Додатку 2. Територія.
Додаток 3. Стандартні умови продажів.

1. Умови.
2. Постачання.
3. Ціни.
4. Відвантаження.
5. Страхування.
6. Претензії.
7. Product Liability.
8. Гарантії.
9. Умови платежу.
10. Збереження права власності.
11. Патенти, товарні знаки і т.п.
12. Підсудність.

7.4. Ексклюзивний дистриб'юторський контракт («жорсткий»)

Детально розроблений договір регламентує ексклюзивний збут машин, устаткування, промислових виробів і напівфабрикатів. Так званий «жорсткий» контракт, або договір «американського» типу.

Сполучені Штати володіють на сьогоднішній день найбільш розробленим законодавством у сфері бізнесу. Як наслідок, американські юристи надзвичайно спеціалізовані, важко сказати — це дає більше плюсів чи мінусів. Але можна з упевненістю стверджувати те, що підготовлені американськими юридичними фірмами контракти

відрізняються (від контрактів підготовлених, наприклад, європейськими юристами) складністю структури, детальною опрацьовування різних аспектів операції, «витіюватістю» стилю, і частково своїми розмірами. Саме тому в практиці міжнародної торгівлі виникло поняття «Контракту американського типу», на противагу, наприклад, від контракту «європейського типу».

У цьому контракті жорстко зафіксована відповідальність Постачальника за порушення ексклюзивності дистриб'ютора (відшкодування збитків + штрафні санкції). З іншого боку, Дистриб'ютор зобов'язується не сприяти розповсюдженню на Території або уявленню на ринок яких-небудь виробів, що конкурують з виробами постачальника протягом усього терміну дії угоди. В контракті деталізовані умови майбутніх постачань, відповідно до яких і полягатимуть закупівлі окремих партій продукції, в тому числі правила про доставку продукції постачальником Дистриб'юторові, її упаковку і маркування, приймання по кількості і якості, заміну неякісної продукції, гарантійному обслуговуванню та ін. Юрисдикція договору — універсальна.

Нижче для ознайомлення приводиться зміст і декілька статей контракту.

Стаття 1. Визначення термінів.

Стаття 2. Призначення Дистриб'ютора.

2.1. Призначення.
2.2. Розгляд запитів.
2.3. Відносини сторін.
2.4. Реалізація виробів Дистриб'ютором.
2.5. Конкуруюча продукція.
2.6. Реклама.
2.7. Нова продукція.
2.8. Торгове устаткування, засоби обслуговування і склади Дистриб'ютора.
2.9. Навчання Дистриб'ютора.
2.10. Конфіденційна інформація.

Стаття 3. Терміни закупівлі і продажу виробів.

3.1. Закупівля виробів.
3.2. Закупівлі для перепродажу.
3.3. Процедура замовлення.
3.4. Відміна замовлень.
3.5. Закупівельна ціна.
3.6. Зміна цін.
3.7. Упаковка.
3.8. Доставка і страхування.
3.9. Огляд і приймання.
3.10. Оплата.

Стаття 4. Гарантійні зобов'язання.

4.1. Гарантія.
4.2. Ремонт дефектних виробів.
4.3. Патенти і авторське право.

Стаття 5. Відповідальність і відшкодування збитків.

5.1. Відповідальність.
5.2. Відшкодування збитків.
5.3. Відповідальність за якість продукції, що випускається.

Стаття 6. Термін угоди і припинення її дії.
6.1. Термін виконання.
6.2. Припинення угоди.
6.3. Результат припинення.
6.4. Невиняткова міра.
Стаття 7. Загальна частина.
7.1. Форс-мажор.
7.2. Відмови і поправки.
7.3. Подільність угоди.
7.4. Цілісність Угоди.
7.5. Наступники і правонаступники.
7.6. Письмові повідомлення.
7.7. Виконання в примірниках.
7.8. Значення заголовків.
7.9. Судові витрати.
7.10. Вирішення суперечок.
7.11. Автентичний текст.
7.12. Сповіщення/повідомлення.
Додаток 1. Продукція.
Додаток 2. Знижки.
Додаток 3. Товарні знаки.
Додаток 4. Форма замовлення.

Дана Ексклюзивна дистриб'юторська угода складена, підписана і вступила в силу <дата> між:

Беручи до уваги, що

Постачальник розробляє і проводить XXX і має ексклюзивні права на збут цієї продукції на всій території, як описано в п. 1.7 цієї угоди, і

Дистриб'ютор бажає отримати права на закупівлю у Постачальника і перепродаж продукції, перерахованої в Додатку 1 до цієї угоди під ім'ям і товарним знаком Постачальника на території, як описано в п.1.7. цієї угоди,

Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт;

СЬОГОДЕННЯМ УПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на початкові передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, сторони домовилися про нижченаведене:

1. X компанією, створеною і такою, що існує за законодавством XXX, має юридичну адресу XXXXXXXXXXXXXXXX, цей вираз включає всіх правонаступників X, іменоване надалі «Постачальник», і

2. Z компанією, створеною і такою, що існує за законодавством ZZZ, що має юридичну адресу ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ, цей вираз включає всіх правонаступників Z, що іменується надалі «Дистриб'ютор»

ПОСТАЧАЛЬНИК І ДИСТРИБ'ЮТОР ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ПО ОКРЕМОСТІ ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ – ЯК «СТОРОНИ»

Приймаючи до уваги, що

Постачальник розробляє і проводить XXX і має ексклюзивні права на збут цієї продукції на всій території, як описано в п. 1.7 цієї угоди, і

Дистриб'ютор бажає отримати права на закупівлю у Постачальника і перепродаж продукції, перерахованої в Додатку 1 до цієї угоди під ім'ям і товарним знаком Постачальника на території, як описано в п.1.7 цієї угоди,

Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт;

ЦИМ УПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на початкові передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, сторони домовилися про нижченаведене:

Відповідно до цієї угоди, використовувані в ній нижченаведені терміни мають відповідні значення і застосовні як в однині, так і в множині, до нижченаведених умов:

1.1. Під «Афільованою особою» розуміється будь-яка компанія, яка керується або перебуває під загальним контролем Постачальника.

1.2. Під «Угодою» розуміється ця угода, а також додатки зі всіма поправками.

Під «Конкуруючим товаром» розуміється продукція різних виробників одного й того самого призначення, приблизно однієї й тієї самої якості, і що входить в одну цінову категорію.

1.3. Під «Клієнтом», або «Споживачем», розуміється будь-яка особа, що придбає Продукції у Дистриб'ютора.

1.4. Під «Місцем постачання» розуміється місце знаходження виробничих потужностей Постачальника в XXXXXXXX.

1.5. Під «Додатком» розуміється додаток, що є частиною цієї Угоди.

1.6. Під «Товарами», «Виробами» або «Продукцією» розуміються вироби, описані в Додатку 1 до цієї Угоди.

1.7. Під «Територією» розуміється територія таких країн: (їх перелік).

1.8. Під «Товарним знаком» розуміється будь-який товарний знак, логотип, знак обслуговування або інше зареєстроване або незареєстроване комерційне позначення, яке використовується для уявлення або опису Продукції Постачальника згідно з Додатком 3.

СТАТТЯ 2. ПРИЗНАЧЕННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРА.

2.1. ПРИЗНАЧЕННЯ

Сьогоденням Постачальник призначає Дистриб'ютора ексклюзивним дистриб'ютором з продажу виробів постачальника на Території, а Дистриб'ютор приймає це призначення.

a) Постачальник не може призначити (іншого) дистриб'ютора або підприємство, що надає послуги на Території для збуту виробів, крім Дистриб'ютора;

b) Постачальник повинен зобов'язати Афільованих осіб не продавати Продукцію іншим особам, крім Дистриб'ютора або стороні, призначеній Дистриб'ютором для використання або перепродажу в межах Території;

c) (опущений).

2.2. РОЗГЛЯД ЗАПИТІВ

Якщо до Постачальника або до Афільованої особі звертаються будь-які фізичні або юридичні особи за інформацією з приводу закупівлі Продукції на Території (відмінні від Дистриб'ютора або осіб, призначених Дистриб'ютором), Постачальник зобов'язаний самостійно або за допомогою Афільованої особи перенаправити вищезазначених фізичних або юридичних осіб до Дистриб'ютора для контакту з ним.

2.3. СТОСУНКИ СТОРІН

a) Дистриб'ютор є незалежним підрядчиком, він не є ні представником, ні агентом Постачальника і не володіє іншими правами або повноваженнями (крім ясно позначених у цій Угоді).

b) Жоден з пунктів цієї Угоди не може тлумачитися як основа для створення сторонами товариства або спільного підприємства.

2.7. НОВА ПРОДУКЦІЯ

a) Якщо Постачальник або будь-яка його Афільована особа в цей час або в майбутньому проводять або реалізують, або пропонують третім особам проводити або реалізувати будь-які товари, відмінні від виробів, Постачальник зобов'язаний негайно самостійно або через Афільовану особу сповістити Дистриб'юторові про продаж і про всі деталі щодо таких товарів.

b) Дистриб'ютор має право запитати у Постачальника права на реалізацію вищезазначених товарів на Території або її частині, і відповідно до такого запиту Постачальник зобов'язується надати безпосередньо або через Афільовану особу вказані права на реалізацію Дистриб'юторові в терміни і на умовах, не менш сприятливих, ніж обумовлені цією Угодою відносно виробів.

c) Якщо Дистриб'ютор не отримує вказаних прав на реалізацію або отримує їх тільки на частини Території, а Постачальник або Афільована особа згодом побажає запропонувати права на реалізацію на Території або її частині іншій стороні, то Постачальник зобов'язаний заздалегідь самостійно або через Афільовану особу в письмовій формі повідомити Дистриб'юторові про терміни і умови, які будуть повністю визначені в такій пропозиції. Ця пропозиція повинна містити повний опис товару і його характеристики. Дистриб'ютор може запитати, а Постачальник в найкоротші терміни надати самостійно або через Афільовану особу всю подальшу інформацію з приводу виробів. Якщо Дистриб'ютор не зможе прийняти таку пропозицію, Постачальник або Афільована особа можуть у такому разі запропонувати товар іншій стороні для реалізації на Території, але не на сприятливіших умовах, ніж ті, на яких ці товари пропонувалися Дистриб'юторові.

d) Якщо Постачальник або Афільована особа побажають зробити вигіднішу пропозиція іншій стороні, Постачальник зобов'язаний самостійно або через Афільовану особу виступити з такою пропозицією до Дистриб'ютора відповідно до процедури, викладеної вище.

СТАТТЯ 3. ТЕРМІНИ ЗАКУПІВЛІ І ПРОДАЖУ ВИРОБІВ

3.1. ЗАКУПІВЛЯ ВИРОБУ

a) Кожне замовлення на Вироби, представлене Дистриб'ютором, приймається Постачальником у письмовій формі (форма замовлення міститься в Додатку 4 до цієї Угоди).

b) Усі замовлення на Вироби, направлені Постачальникові Дистриб'ютором, вважаються прийнятими Постачальником у момент надходження такого замовлення, якщо вони відповідають умовам цієї Угоди, і Постачальник зобов'язується виконувати зобов'язання згідно з усіма прийнятими замовленнями. Постачальник зобов'язаний підтвердити отримання і прийом кожного письмового замовлення протягом трьох робочих днів після надходження замовлення.

3.4. ВІДМІНА ЗАМОВЛЕНЬ

Усі відміни Замовлень Дистриб'ютором мають представлятися в письмовій формі, а якщо вони спочатку не були представлені в письмовій формі, то повинні мати підтвердження в письмовій формі. Якщо Дистриб'ютор відміняє Замовлення, прийняте Постачальником, Дистриб'ютор зобов'язаний відшкодувати Постачальникові всі витрати, понесені Постачальником до тих пір, поки той не буде проінформований про відміну Замовлення.

3.7. УПАКОВКА

Постачальник зобов'язаний за власний рахунок провести упакування всіх Виробів відповідно до норм стандартної упаковки і згідно вимогам Постачальника, які повинні відповідати вимогам по доставці Виробів на Територію; проте якщо Дистриб'ютор розпорядиться про зміну вимог до упаковки, Постачальник зобов'язаний провести необхідні зміни, а Дистриб'ютор — у розумних межах відшкодувати всі витрати, понесені Постачальником, пов'язані з такими змінами, якщо вони перевищують ті витрати, які Постачальник поніс би, використовуючи стандартну упаковку.

СТАТТЯ 4. ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

4.1. ГАРАНТІЯ

a) Постачальник гарантує, що всі продані Постачальником Дистриб'юторові, відповідно до цієї Угоди, нові Вироби знаходяться в робочому стані, за умови нормальної експлуатації, належного відходу і при тому, що можливий дефектний Виріб не піддавався змінам і не був пошкоджений внаслідок причин, не пов'язаних з його виготовленням.

b) Гарантія на кожен Виріб, описана в п. 4.1(a), припиняється після закінчення 12 місяців після дати первинного відвантаження Постачальником.

c) Постачальник гарантує, що всі Вироби, продані Дистриб'юторові: (I) є на момент постачання новими Виробами; і (II) не мають яких-небудь дефектів в конструкції, якості виконання або матеріалах, з яких вони проведені.

4.3. ПАТЕНТИ І АВТОРСЬКЕ ПРАВО

Постачальник гарантує і роз'яснює, що Вироби і будь-які інші матеріали, що поставляються Постачальником відповідно до цієї Угоди, а також використовувані Товарні знаки і проекти не порушують патентів, авторських прав, товарних знаків або інших подібних майнових прав третіх сторін на Території.

b) Дистриб'ютор не набуває в рамках даної Угоди ніяких прав відносно будь-яких патентів, авторських прав, зареєстрованої промислової власності, товарних знаків, логотипів контрольованих Постачальником або що належать Постачальникові або Афільованим особам або використовуваними будь-яким з них («Права на інтелектуальну власність»): всі такі права на інтелектуальну власність залишаються у винятковій власності Постачальника або Афільованих осіб.

СТАТТЯ 5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ

5.1. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Уся повнота відповідальності Постачальника за збиток, дефект або у зв'язку з пред'явленою претензією, якщо це обумовлено контрактом, за спричинення шкоди (включаючи дію або бездіяльність Постачальника) або ж що виникає чи пов'язано з виконання цієї Угоди, або що відбувається внаслідок виконання цієї Угоди чи її

невиконання, або невиконання замовлення на товари або договору купівлі-продажу, прийнятого або виконаного Постачальником відповідно до цієї Угоди, або що виникає внаслідок конструктивних особливостей, виготовлення, продажу, постачання, перепродажу, контролю, збірки, випробування, ремонту, заміни, функціонування, відходу або використання будь-якого Виробу або внаслідок робіт по сервісному обслуговуванню, не повинна у будь-якому випадку перевищувати 000.000.000,00 USD. Будь-яка така відповідальність припиняється через 3 роки після дати постачання Виробів, відносно яких виникли претензії.

СТАТТЯ 6. ТЕРМІН УГОДИ І ПРИПИНЕННЯ ЇЇ ДІЇ

6.1. ТЕРМІН ВИКОНАННЯ

Дистриб'юторські відносини, що виникли відповідно до цієї Угоди, діють спочатку на встановлений термін 5 років, починаючи з дати на сторінці, що містить підписи сторін-учасників Угоди, і можуть бути продовжені протягом подальших річних періодів; за умови, що будь-яка із сторін має право припинити Дистриб'юторські відносини, створені відповідно до цієї Угоди, у будь-який час після спочатку встановленого терміну без вказівки причин, відправивши іншій стороні письмове повідомлення про таке припинення не раніше, ніж за 90 днів від дати набуття чинності такого припинення.

6.4. НЕВИНЯТКОВА МІРА

Право будь-якої сторони припинити цю Угоду є невинятковою мірою, і обидві сторони мають право, при відповідних обставинах, на покриття збитків внаслідок порушень цієї Угоди, а також на певний порядок виконання зобов'язань Угоди, або на інші заходи і засоби в рамках застосовного законодавства.

СТАТТЯ 7. ЗАГАЛЬНА ЧАСТИНА.

7.10. ВИРІШЕННЯ СУПЕРЕЧОК

Будь-яка суперечка, розбіжність або претензія у зв'язку з цим контрактом або його порушенням, розірванням або недійсністю будуть остаточно вирішені шляхом арбітражу відповідно до Регламенту Арбітражного Інституту Торгової Палати м. Стокгольма.

Склад арбітражу включає одноосібного арбітра.

Місце проведення арбітражу — місто Стокгольм.

Мовою арбітражного розгляду є англійська мова.

Цей контракт регулюється нормами матеріального права Англії.

7.5. Дистриб'юторська угода

Це типова форма однієї з західноєвропейських компаній, що спеціалізується на виробництві та збуті високотехнологічного устаткування. Неексклюзивний варіант міжнародного дистриб'юторського контракту. Умови продажу постачальника внесені в Додаток до договору. Юрисдикція контракту — універсальна. Нижче для ознайомлення наводиться зміст і декілька статей контракту.

Зміст:

Стаття 1. Призначення.

Стаття 2. Термін дії.
Стаття 3. Просування.
Стаття 4. Найменування та товарні знаки.
Стаття 5. Умови продажу.
Стаття 6. Перспективи та орієнтовний обсяг продажів.
Стаття 7. Гарантії.
Стаття 8. Права власності та конфіденційність.
Стаття 9. Припинення.
Стаття 10. Форс-мажор.
Стаття Обмеження відповідальності.
Стаття 12. Заключні положення.
Стаття 13. Підсудність і право, що управляє.
Додаток 1. Територія.
Додаток 2. Продукція.
Додаток 3. Товарні знаки.
Додаток 4. Загальні умови продажу.
Умови.
Постачання.
Ціни.
Відвантаження.
Страхування.
Претензії.
Гарантії.
Умови платежу.
Збереження права власності.
Патенти, товарні знаки і т.п.
Підсудність.

Ця угода вступає в силу (дата)між:

XXXX, компанією, що діє відповідно з законами, офіс якої зареєстрований у XXXXXXXX, і чий опис включає в себе всіх правонаступників XXXX, іменована далі «ПОСТАЧАЛЬНИК», і ZZZZ, створена і діє згідно з законами, головне місце підприємницької діяльності — ZZZ, чий опис включає в себе всіх правонаступників («ДИСТРИБ'ЮТОР»)

Беручи до уваги те, ЩО ПОСТАЧАЛЬНИК розробляє та виготовляє <_____> і має ексклюзивне право розповсюджувати цю продукцію на території, зазначеної в Додатку 1 цієї Угоди («Територія»), і ДИСТРИБ'ЮТОР бажає закріпити за собою право набувати у постачальників і перепродувати на території продукцію, перераховану в Додатку 2 («Продукція»), під назвою та маркою ПОСТАЧАЛЬНИКАМ,

Сторони прийшли до угоди про таке:

Стаття 1. Призначення.

1.1. Протягом терміну дії цієї Угоди ПОСТАЧАЛЬНИК передає ДИСТРИБ'ЮТОРУ право купувати у ПОСТАЧАЛЬНИКА продукцію і перепродувати/використовувати її на території і тільки на Території під назвою та маркою ПОСТА-

ЧАЛЬНИКА. ПОСТАЧАЛЬНИК не передає на території вищеназване право на продаж іншим особам, крім ДИСТРИБ'ЮТОРА.

1.2. До тих пір, поки Угода залишається в силі, Дистриб'ютор має право продавати таку продукцію або її компоненти, які можуть заміняти собою Продукцію, або складати їй конкуренцію, лише з попередньої згоди постачальника.

Стаття 2. Термін дії

2.1. Ця Угода вступає в силу 200Х.01.01 і може бути продовжена, якщо жодна зі сторін не сповіщає письмово другу сторону про свій намір перервати її за 3 місяці до першого числа кожного місяця, або відповідно з положеннями статті 9.

2.2. Ця угода не може бути припинена будь-якої з сторін до ХХ ХХХХ 200Х.

Стаття 4. Найменування та товарні знаки.

4.1. ДИСТРИБ'ЮТОР не має права використовувати назву та логотип ПОСТАЧАЛЬНИКА у своєму імені або логотипі.

4.2. ДИСТРИБ'ЮТОР не має права без попередньої згоди ПОСТАЧАЛЬНИКА використовувати ім'я, торгову марку та логотип ПОСТАЧАЛЬНИКА, або його дочірніх компаній, у зв'язку з будь-якою іншою продукцією/послугами, крім Продукції (див. Додаток 2), включаючи (але не обмежуючись виключно нею) будь-яку рекламу Продукції.

Стаття 7. Гарантії.

7.1. ПОСТАЧАЛЬНИК гарантує, що протягом 12 місяців, починаючи з дати її відвантаження, Продукція не буде мати ніяких дефектів у тому, що стосується сировини і роботи, і буде відповідати всім технічним специфікаціям, як це викладено в каталозі постачальника. ПОСТАЧАЛЬНИК зобов'язується безкоштовно відремонтувати або замінити його на свій вибір будь-яку браковану Продукцію протягом гарантійного періоду, за умови, що з цією Продукцією правильно зверталися і її ніяким чином не змінювали, і не чинили, за винятком тих випадків, на які дав свою згоду ПОСТАЧАЛЬНИК. Ця гарантія дійсна не більше 30 днів після поставки.

Період гарантії продовжується до 18 місяців, починаючи з дати інвойс, в тому випадку, якщо продукція відправлена із запасів ДИСТРИБ'ЮТОРА останньому покупцю.

7.2. Гарантія не передбачає допомогу з боку технічних експертів ПОСТАЧАЛЬНИКА.

7.3. Продукція, готові вироби та запасні частини, які поставляються згідно гарантії, надсилаються звичайною поштою. Витрати по пересилці оплачує ПОСТАЧАЛЬНИК.

Стаття 10. Форс-мажор.

10.1. Жодна із сторін не несе відповідальності за нездатність виконати свої зобов'язання або за затримку їх виконання, якщо це спричинено непідвладними їй будь-якими обставинами, включаючи, але не обмежуючись виключно, пожежами, військовими діями, заколотом, громадянськими заворушеннями,нещасними випадками, поломкою чи пошкодженням техніки та обладнання, повенями, трудовими конфліктами, адміністративно-правовими втручаннями, неможливістю добути промислову сировину або труднощами при здійсненні поставок Продукції.

Стаття 13. Підсудність і право, що управляє.

13.1. Ця угода повинна тлумачитися відповідно до законів Данії і таким чином сторони підпадають під виняткову юрисдикцію судів Данії.

Додаток 1. Територія

Територія встановлюється в рамках існуючих на сьогоднішній день кордонів СНД

Дата_____
За ПОСТАЧАЛЬНИКА _____
За ДИСТРИБ'ЮТОРА _____

7.6. Субдистриб'юторський контракт

Наводиться зразок контракту. Укладання дистриб'юторського контракту з іноземним виробником або між російським виробником і іноземним дистриб'ютором, лише перший крок на шляху досягнення ефективного збуту товарів (послуг) на місцевих ринках. Наступним кроком на цьому шляху є організація дистриб'ютором ефективної взаємодії з кінцевими споживачами, в чому, безумовно, зацікавлені обидві сторони — і дистриб'ютор і принципал. Найбільш перспективним способом є залучення місцевих (регіональних) торговельних організацій і формування на їхній основі, всередині контрактній території, субдистриб'юторської мережі.

Детально пророблений зразок субдистриб'юторського контракту ілюструє один із способів регламентації відносин між дистриб'ютором і субдистриб'ютором. Нижче для ознайомлення наводиться зміст і декілька статей контракту.

Зміст контракту:

1. Визначення термінів.
2. Призначення субдистриб'ютора.
3. Предмет договору.
4. Початкова закупівля.
5. Плани закупок продукції.
6. Гарантований мінімум продаж.
7. Складські запаси.
8. Реклама.
9. Тренінги персоналу субдистриб'ютора.
10. Торгове обладнання субдистриб'ютора.
11. Відносини сторін.
12. Покупна ціна.
13. Цінова політика компанії.
14. Процедура замовлення.
15. Знижки субдистриб'ютора.
16. Платежі і порядок розрахунків.
17. Термін та припинення дії договору.
18. Умови поставки.
19. Якість та кількість продукції. Упаковка.
20. Відповідальність сторін.
21. Обставини непереборної сили.
22. Арбітраж.
23. Заключні положення.

Додаток № 1. Специфікація продукції.
Додаток № 2. Товарні знаки.

Додаток № 3. Опис Території.
Додаток № 4. Прейскурант.
Додаток № 5. Форма замовлення на поставку.
Додаток № 6. Гарантований мінімум продаж.
Додаток № 7. Звіт про пряму доставку в роздрібні точки.
Додаток № 8. Цінова політика компанії на Території.
Додаток № 9. План-прогноз закупівель субдистриб'ютора.
Додаток № 10. Квартальний план закупівель субдистриб'ютора.
Додаток № 11. Місячний обов'язковий план закупівель субдистриб'ютора.
Додаток № 12. Умови транспортування і зберігання продукції компанії.

Зразок субдистриб'юторського договору.

м. (назва міста) _____ 200X р.

XXX, іменована надалі Компанія, в особі XXXXXXXXXXXXXXXXX, що діє на підставі Статуту, і ZZZ, іменоване в подальшому Субдистриб'ютор, в особі Генерального директора XXXXXXXXXXXXXXXX, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, спільно іменовані Сторони, а окремо — Сторона.

Беручи до уваги, що Компанія володіє виключними правами на збут продукції, описаної в Додатку 1 (далі — Продукція), і бажає організувати збут продукції на території (як визначено в Додатку 3), і беручи до уваги, що Субдистриб'ютор бажає отримати неексклюзивне право на закупівлю в Компанії та перепродажу Продукції на Території і має для організації такого збуту міцну фінансову основу;

уклали цей Договір про таке:

2. Призначення субдистриб'ютора

a) Цим Компанія призначає субдистриб'ютора Неексклюзивним субдистриб'ютором з продажу продукції на території, а субдистриб'ютор приймає це призначення.

b) Компанія має право призначити інших субдистриб'юторов на Території для збуту продукції, крім субдистриб'ютора.

c) Компанія має право продавати Продукцію іншим особам, крім субдистриб'ютора, для перепродажу в межах Території. У відносинах з третіми особами, в межах Території, Компанія зобов'язана дотримуватися цінової політики, узгодженої і затвердженої в Додатку № 8 «Цінова політика Компанії на Території».

d) Якщо до Компанії звертаються будь-які фізичні або юридичні особи з приводу закупівлі продукції на території (відмінні від субдистриб'ютора або осіб, призначених субдистриб'ютором), Компанія може перенаправити вищезгадані фізичні або юридичні особи до субдистриб'ютора для контакту з ним.

e) Субдистриб'ютор зобов'язується ..... (далі опущено)

3. Предмет договору

a) Протягом усього терміну дії цього Договору Компанія на підставі заявок субдистриб'ютора та відповідно до Договорів поставки (як це визначено в пункті 14 (a)), зобов'язується постачати і передавати у власність субдистриб'ютора Продукцію,а субдистриб'ютор зобов'язується приймати Продукцію і сплачувати за неї ціну у порядку, передбаченому цим Договором та відповідними Договорами поставки.

b) Асортимент і кількість продукції, що поставляється, вартість кожної окремої партії Продукції, терміни поставки, а також основні умови поставки й вантажоодержувач (якщо Продукція доставляється іншій особі за вказівкою субдистриб'ютора) фіксуються у відповідному Договорі поставки.

c) Купівля-продаж кожної окремої партії Продукції ..... (далі опущено)

6. Гарантований мінімум продаж

a) Місячний обов'язковий план закупівель і, відповідно до його фактичного виконання, не може бути нижче узгодженого Сторонами, Гарантованого мінімуму продажів, зафіксованого в Додатку 6 («Гарантований мінімум продажів»).

b) Якщо протягом трьох місяців або поспіль, або протягом календарного року, вищезгаданий Гарантований мінімум продаж не виконаний, і якщо субдистриб'ютор не доведе, що він не несе за це відповідальності, Компанія має право на свій вибір, за умови письмового повідомлення субдистриб'ютора за один місяць: зменшити розміри Території або .... (далі опущено).

7. Складські запаси

a) З метою максимального збуту продукції на Території субдистриб'ютор зобов'язується підтримувати повний асортимент існуючої і майбутньої Продукції Компанії, як це зазначено в Додатку № 1 до цього Договору.

b) Для забезпечення оптимального співвідношення складських запасів і відвантажень субдистриб'ютор повинен використовувати систему прогнозування власних обсягів продажів з тим, щоб підтримувати в наявності складський запас Продукції Компанії, в обсязі від 5 до 7 днів продажу, виходячи з обсягів складських запасів,плану продажів і маркетингової активності ринку.

c) У випадку, якщо складський запас Продукції Компанії на складі субдистриб'ютора знижується до рівня менше 5 днів продажів (виходячи з динаміки продажів за попередні два місяці), Компанія може збільшити відпускну ціну, згідно з п. 12 цього Договору.

8. Реклама

a) Компанія здійснює рекламу і просування продукції на Території таким чином, як вона вважає це доречним, з метою стимулювання інтересу споживачів та покупки ними продукції.

b) Компанія самостійно визначає, які рекламні матеріали, в якій кількості використовувати, а також канали та способи розповсюдження реклами.

c) .... (далі опущено)

9. Тренінги персоналу субдистриб'ютора

a) Компанія, в цілях підвищення ефективності господарської діяльності субдистриб'ютора і збільшення продажів Продукції, може проводити тренінг-заходи для персоналу субдистриб'ютора. Субдистриб'ютор зобов'язується забезпечити відвідування свого персоналу таких тренінг-заходів за свій рахунок.

b) У разі належного виконання субдистриб'ютором своїх обов'язків по пункту 9 (a) Компанія може надати субдистриб'ютору привілеї, описані в пункті 8 (K) цього Договору.

10. Торгове обладнання субдистриб'ютора

З метою виконання цього Договору Субдистриб'ютор за власний рахунок набуває і містить необхідні складські приміщення, торговельне обладнання, транспортні засоби для доставки продукції, засоби обслуговування і здійснює їхню комплектацію на Території, включаючи набір персоналу з необхідним рівнем кваліфікації.

14. Процедура замовлення

a) Поставка Продукції здійснюється Компанією відповідно з Договорами поставки, що укладаються Сторонами на підставі заявок Субдистриб'ютора. Форма Договору поставки міститься в Додатку № 5. Замовлення продукції здійснюється партіями, кратними не менш ніж одному повністю завантаженому вагону.

b) Компанія зобов'язана приймати і обробляти заявки Субдистриб'ютора за асортиментом та строками відвантажень протягом двох робочих днів, з дати їх фактичного надходження.

c) У день відвантаження Компанія зобов'язана повідомити (по телефону або в письмовому вигляді по факсу / електронній пошті) Субдистриб'юторові, а у випадку вказівки про доставку іншому вантажоодержувачу — також цьому вантажоотримувачу — про відвантаження продукції на його адресу.

21. Обставини непереборної сили

a) Жодна із Сторін не буде нести відповідальності за повне або часткове невиконання своїх зобов'язань, якщо невиконання буде наслідком таких обставин, як повінь, пожежа, землетрус та інші явища природи, а також війна, військові дії, блокада, акти або дії державних органів чи інших обставин непереборної сили, що знаходяться поза контролем Сторін,що виникли після укладання Договору. При цьому, термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається пропорційно часу дії таких обставин та їхніх наслідків.

b) Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, негайно повідомляє іншій Стороні про несприятливі обставини поза її контролем, і передбачуваний термін їхньої дії. Сертифікати, що випускає Торгово-Промислова палата Російської Федерації, є достатнім доказом наявності подібних обставин та їхньої тривалості.

22. Арбітраж

Усі суперечки та розбіжності, які можуть виникнути з цього Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть прагнути вирішити дружнім шляхом за допомогою прямих переговорів. Якщо неможливо вирішити суперечки і розбіжності шляхом переговорів, то їх передають на розгляд в арбітражний суд XXXXXXXXXXXXXX.

23. Заключні положення

a) Цей Договір не може бути змінений, модифікований, виправлений або доповнений інакше як у письмовій формі і за підписом повноважних представників обох Сторін.

b) Усі повідомлення, рахунки, рекламації, які потрібно вручити відповідно з цим Договором, повинні бути складені в письмовій формі і передані кур'єром або надіслані рекомендованим листом з повідомленням про вручення, або телефаксом (з підтвердженням про отримання).

c) Кожна із Сторін підтверджує і погоджується, що інша Сторона не надала будь-яких заяв, гарантій або угод будь-якого роду, крім тих, що сформульовані в явному вигляді в тексті цього Договору.

d) Цей Договір відображає повне взаєморозуміння і згода Сторін щодо його предмету і скасування будь-яких попередніх домовленостей угоди, укладені в усній або письмовій формі.

e) Заголовки статей вставлені виключно для зручності і не є частиною цього Договору.

f) Усі Додатки до цього Договору, а також підписані Сторонами замовлення на поставку є частиною цього Договору.

g) Усе, що не врегульовано цим Договором, регламентується чинним на дату укладення цього Договору цивільним законодавством РФ.

h) Договір та додатки до нього підписані і передані за допомогою факсимільного зв'язку мають юридичну силу.

I) Цей Договір складений українською мовою у двох примірниках, які мають однакову юридичну силу, по одному примірнику для кожної зі сторін.

7.7. Договір комісії

(типовий)

м. _____ «___» _____ 20___р.

_____, організація, що іменується надалі Комітент, в особі _____, що діє на підставі _____, з одного боку, і _____ (зовнішньоекономічна організація), іменована надалі Комісіонер, в особі _____, що діє на підставі _____, з іншого боку, уклали між собою договір про нижченаведене:

I. Предмет договору

1.1. Комітент доручає здійснення експортно-імпортних операцій, а Комісіонер здійснює посередницькі операції на користь Комітента від свого імені, за його рахунок, за винагороду.

1.2. Майно (товари), що поступили Комісіонерові від Комітента, або придбані Комісіонером для Комітента, є власністю останнього, тому ризик випадкової загибелі майна (товарів) зберігається за Комітентом до моменту переходу його у власність іноземного контрагента.

II. Права і обов'язки сторін

2.1. Комісіонер зобов'язаний прийняти на себе доручення Комітента на умовах, найбільш вигідних для останнього. Він не має права відступати від вказівок Комітента, крім тих випадків, коли за обставинами справи це необхідно на користь Комітента, і Комісіонер не міг своєчасно запитати Комітента або не отримав своєчасної відповіді на свій запит. У цьому випадку Комісіонер зобов'язаний при першій нагоді повідомити Комітентові про допущені відступи.

2.2. Комісіонер приймає на себе поруку за виконання контракту іноземним контрагентом.

2.3. Комісіонер зобов'язаний:

— на основі розробленої Комітентом документації і інших даних готувати пропозиції іноземним партнерам;
— отримувати дозвіл на ввезення (вивіз) товарів і забезпечувати виконання валютних операцій;
— отримувати накладні, страхувати майно при перевезеннях;
— забезпечувати надходження грошових коштів (валюти);
— оформляти фінансові відносини між іноземним покупцем (продавцем) і Комітентом;
— бути представником в процесах, що порушуються Комісіонером, одержувачем або третьою особою;
— виставляти рахунок іноземному покупцеві (експорт);
— звітувати перед Комітентом про платежі, що поступили від іноземного покупця;
— представляти Комітентові проект контракту для візування;
— по виконання договору представити Комітентові звіт.

2.4. Комітент має право через своїх представників брати участь у переговорах і підготовці контракту, а також відборі товарів за отриманими з-за кордону зразками (імпорт).

2.5. Комітент зобов'язаний:

— прийняти від Комісіонера все виконане за дорученням;
— оглянути придбане для нього майно (товари) і без зволікання сповістити Комісіонерові про виявлені в товарах недоліки (імпорт).

III. Винагорода Комісіонера

3.1. Комітент сплачує Комісіонерові за цією угодою _____ рублів.

3.2. Комітент відшкодовує Комісіонерові витрачені їм при виконанні доручення суми.

3.3. Комітент зобов'язаний сплатити Комісіонерові _____ рублів за поруку виконання контракту іноземним контрагентом.

IV. Відповідальність сторін

4.1. У разі втрати, недостачі або пошкодження майна (товарів), що знаходиться у Комісіонера, останній зобов'язаний відшкодувати Комітентові заподіяний збиток, якщо не доведе, що втрата, недостача або пошкодження відбулися не з його провині.

4.2. Комісіонер, що зробив операцію з іноземним контрагентом на умовах, вигідніших, ніж ті, які передбачені договором, зобов'язаний виручені додатково суми перерахувати Комітентові.

4.3. Комісіонер, що реалізував майно (товари) за ціною, нижчою від призначеної йому Комітентом, зобов'язаний відшкодувати останньому різницю, якщо не доведе, що не було можливості продати майно за призначеною ціною і продаж за нижчою ціною запобіг ще більшим збиткам.

4.4. Якщо Комітент порушить умови договору, внаслідок чого Комісіонер відмовиться від виконання прийнятого доручення, Комітент зобов'язаний відшкодувати Комісіонерові понесені витрати і сплатити комісійну винагороду.

4.5. У разі відхилення призначеної Комітентом ціни (за комісійним договором експорту) в бік зниження, Комісіонер зобов'язаний відшкодувати збитки, що зазнав Комітент.

Якщо Комісіонер приймає різницю в ціні на свій рахунок, Комітент не має права відмовитися від укладеної для нього операції.

V. Держава за зобов'язання сторін не відповідає

VI. Додаткові умови

6.1. Комісіонер має право відмовитися від укладання зовнішньоторговельного договору, якщо доведе, що не в змозі його виконати або що договір вступає в суперечність з розпорядженнями, які діють, у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

VII. Термін дії цього договору встановлюється з «___» _____ 20___ г. по «___» _____20 ___г.

VIII. Юридичні адреси і реквізити сторін

Комісіонер: _____

Комітент: _____

Комісіонер	Комітент
_____	_____
М.П.	М.П.

Зразок договору комісії з імпорту

м. _____ «___» _____ 20____ р.

1. Зовнішньоекономічна організація (Комісіонер) і її адреса: _____
_____

2. Розрахунковий рахунок і найменування банку: _____

3. Замовник (Комітент) і його адреса: _____

4. Вантажоодержувач і його адреса: _____

5. Платник і його адреса: _____

6. Розрахунковий рахунок Платника і найменування банку: _____
_____

7. Іноземна фірма, країна:_ _____

8. Умови постачання по імпорту: _____

9. Валюта і умови платежу: _____

10. Підстава укладання цього договору: _____

11. Найменування товару | Марка, вигляд і ін. | К-ть | Ціна

----------+----------+-------+--------

(Можуть бути визначені в специфікації)

12. Відповідальний представник Замовника, уповноважений візувати контракт:
_____

13. Ціна, сума закупівлі: _____

14. Термін ввезення товару: _____

15. Комісійна винагорода: _____

16. Платник гарантує переклад платежу у валюті на рахунок Зовнішньоекономічної організації: _____

17. Платник гарантує оплату комісійної винагороди: _____

_____

18. Термін дії договору: _____

19. Сторони гарантують дотримання Основних умов договору комісії, викладених в Додатку № 1 до цього договору.

Підписи Сторін.

Зразок договору комісії з експорту

м. _____ «___» _____ 20___ р.

1. Постачальник (Комітент) і його адреса:
2. Розрахунковий рахунок № банку
3. Найменування і адреса банку
4. Валютний рахунок №.
5. Найменування та адреса банку
6. Зовнішньоекономічна організація (Комісіонер) і її адреса:
7. Розрахунковий рахунок № банку
8. Найменування та адреса банку
9. Підстава для постачання на експорт: держзамовлення, договір, надпланове виробництво
10. Найменування товару | Модель, вигляд | К-ть

----------+----------+----------

11. Перелік країн експорту :
12. Терміни відвантаження інофірмі:
13. Мінімальна ціна продажу у валюті:
14. Мінімальна ціна продажу в рублях:
15. Термін дії договору
16. Можливі умови продажу: твердий розрахунок (акредитив, з вказівкою виду інкасо, консигнація)
17. Комісійна винагорода:

а) у валюті продажу: _____

б) у рублях: _____

18. Інші умови:

Відповідальний представник постачальника, уповноважений візувати договір: __

_____

(посада, п. і. б., телефон)

19. Сторони гарантують дотримання Основних умов договору комісії, викладених в Додатку № 1 до цього договору.

Підписи і друк Сторін.

7.8. Керівництво зі складання та умов типової агентської угоди

Це Керівництво зі складання агентського контракту розроблено Міжнародною торговою палатою.

Загальні зауваження

Посередництво ґрунтується на стосунках між принципалом і агентом, що виключають будь-які стосунки з третіми сторонами.

У комерційному сенсі термін «агентування» часто позначає стосунки, які можуть не мати нічого спільного з агентуванням. Наприклад, термін «дистриб'юторське агентування» або його еквіваленти часто вживаються для визначення функцій дистриб'ютора товарів, яких він набуває у виробника на основі договору купівлі-продажу (зазвичай з винятковим характером права). У цьому випадку дистриб'ютор не виступає як агент між принципалом, який продає свій товар, і покупцем, який його купує, оскільки сам є покупцем цих товарів для перепродажу своїм клієнтам.

Під терміном «у точному сенсі» розуміються такі стосунки, коли агент, що діє у сфері своєї компетенції, не перебуває під прямим контролем або спостереженням з боку принципала. Безліч існуючих тлумачень, а також розбіжностей у вживанні звичаїв і спеціальних торговельних термінів, колізії законів і економічні проблеми не враховуються на сучасному посередництві, але під час складання агентського договору фірми враховують усі ці тонкощі, оскільки вони є найбільш частими причинами для розбіжностей під час проведення міжнародних комерційних операцій.

Закони окремих країн демонструють значні відмінності відносно правового статусу агентів і в багатьох випадках містять деталізовані положення, на підставі яких будуються взаємини між принципалом і агентом. Необхідно додати, що в агентському договорі не може бути положень, що суперечать закону країни, в якій здійснює свою діяльність одна із сторін.

Слід враховувати, що діяльність агента у сфері його компетенції може зв'язати принципала. У деяких країнах закон (точно чи маючи на увазі) визначає в імперативній формі цю діяльність агента, і контракт слід тлумачити відповідно до цього закону. Внаслідок цього під час складання контракту необхідно точно вирішити: буде агент при виконанні своїх обов'язків діяти на основі вказівок принципала чи керуватиметься законом, чи підпише яке-небудь зобов'язання про його угоду, чи видасть гарантію, чи зробить яку-небудь поруку від імені принципала, чи видасть кошти від імені принципала на основі контракту, чи називатиме себе агентом або торговельним представником принципала.

Сторони в кожному окремому випадку точно визначають пункти, які мають бути внесені до контракту. Ці пункти і форми їх внесення можуть частково ґрунтуватися на законі країни або країн, чиї інтереси зачеплені в контракті, а частково вільно вноситися до контракту. Але без посилання на закон з усіх питань контракту зміст основних принципів у кожному окремому випадку може бути виражений певною кількістю пунктів.

Досвід міжнародної торгівлі показав доцільність письмового складання агентських договорів і поправок до них, оскільки в ряді країн це визначається законом. Більше того, обидві сторони повинні передбачати труднощі, які можуть виникнути при складанні контракту без попереднього ознайомлення із законами не лише країни принципала, а й тієї, де комерційний агент буде уповноважений здійснювати діяльність від імені принципала.

1. Заголовок контракту (правова природа агентського контракту)

У заголовку вказується, що цей контракт є агентським, щоб усунути всі сумніви і чітко встановити правову природу контракту, а також стосунки сторін.

2. Сторони в контракті

Можливе джерело суперечок полягає в невизначеності як найменувань, так і правоздатності сторін у контракті. Необхідно встановити не лише юридичне положення кожної з них, наприклад приватна фірма, товариство або корпорація і так далі, а й те, чи має особа, що підписує контракт, право на підписання.

У контракті повинно бути чітко вказано: повне найменування, адреса і правоздатність кожної зі сторін, а у випадку якщо сторони є фірмами, товариствами або корпораціями — повне найменування фірми, товариства або корпорації, їх юридичний статус, час і місце реєстрації і т.д. Особливо важливий повний опис фірми, товариства або корпорації, якщо особа, що підписує контракт, бере участь у декількох підприємствах такого роду.

Якщо агентами є декілька чоловік, то головний агент повинен посилати принципалу всі відомості, що стосуються звільнення, тривалості хвороби або смерті одного зі своїх партнерів за асоціацією. Необхідно чітко вказати, чи є даний контракт спадкоємним. Якщо так, то потрібно включити в нього пункти, що стосуються обставин, за яких прибуток або винагорода за контрактом можуть бути передані, наприклад, приймачеві (спадкоємцеві) принципала або уповноваженому агента і в інших випадках. Необхідно оговорити, чи анулює цей контракт усі попередні угоди між принципалом і агентом, що мають відношення до якого-небудь питання в цьому контракті, чи ні (у зв'язку з цим див. п. 14).

3. Достовірність тексту

Якщо контракт складається двома мовами, то сторони повинні дійти угоди, який з двох текстів у разі виникнення яких-небудь труднощів в інтерпретації буде справжнім.

4. Терміни входу в силу і закінчення дії контракту

Оскільки сторони можуть перебувати в різних країнах, а контракт може бути підписаний ними в різний час, то тимчасові межі мають бути обов'язково вказані в контракті. Необхідно позначити дату входження контракту в силу і, якщо він розрахований на певний період, то й дату закінчення його дії. Якщо агент уповноважується на який-небудь період часу, слід чітко визначити події, по здійсненню яких контракт без повідомлення припиняє свої дії (детальніше за див. п. 12).

5. Предмет договору

Важливо точно визначити товари, що охоплюються контрактом, а в деяких випадках і їх призначення. Якщо принципал продає товари декількох видів, у контракті повинно бути відбито всі види договорів. Якщо принципал хоче розширити продаж інших видів, потрібно вказати, чи передбачає контракт обов'язок агента по відношенню до іншого вигляду товарів. Може бути спеціально обумовлено, чи має агент право відмовитися від включення таких додаткових товарів, а також чи залишає принципал за собою право виключати які-небудь товари із списку товарів контракту протягом

терміну його дії. Якщо сторони бажають шляхом періодичних консультацій або іншим способом установити мінімальну або максимальну кількість товарів, що поставляються принципалом протягом терміну дії контракту, то це повинно бути відбито в ньому.

6. Контрактна територія

У контракті слід визначити територію (включаючи або виключаючи інші країни, пов'язані з даною територією), на якій агент здійснюватиме свою діяльність. Важливо, щоб країни серйозно підійшли до цього питання, оскільки недостатня точність визначення територій може слугувати приводом для розбіжностей між принципалом і агентом. Необхідно вказати, що агент не повинен продавати товари клієнтам, якщо вони призначені для перепродажу або використання поза обумовленою територією. Ця умова дуже важлива для захисту маркірованих товарів і торговельного знаку в третіх країнах, а також для захисту принципала від виплати винагороди декільком агентам за один і той самий товар.

7. Винятковий характер права

Якщо агент отримує виняткове право представляти принципала на обумовленій території, сторони повинні дійти угоди, до якої міри принципал може залишити за собою право здійснювати діяльність на території за допомогою своїх службовців або власними силами. Сторонам необхідно визначити винятковий характер права агента по відношенню до замовлень, розміщених у самого принципала. Принципал залишає за собою право поставляти свої товари без посередництва агента деяким категоріям клієнтів (таким, як державні установи, націоналізовані підприємства і так далі), які зв'язуються з принципалом безпосередньо.

Може статися так, що іноземний покупець бажає розмістити замовлення в принципала під час своїх візитів у країну або через свої закупівельні установи в цій країні, то тоді буває незручно і невигідно посилати такі замовлення назад агентові. Більше того, інколи держава, відомство і так далі бажають мати справу лише з принципалом. Повинно бути чітко визначено, чи буде агент отримувати винагороду за такі операції.

8. Визначення клієнтури

Агент може бути уповноважений за своєю власною ініціативою вибирати клієнтів, від яких він збирається отримати замовлення для принципала. Інколи доцільно досягти погодження відносно груп клієнтів, в яких можна або не варто добиватися замовлень. У деяких випадках необхідно прикладати до контракту список клієнтів принципала на даній території, яким були продані контрактні товари до того, як контракт набрав чинності, а також кількість і вартість товарів, проданих таким чином протягом 12 місяців (або протягом будь-якого іншого терміну), передуючих даті вступу контракту в силу (див. п. 9 а і п. 12).

9. Права і обов'язки принципала

а) Акцепт замовлень

У контракті повинно бути обумовлено, чи може агент укладати додаткові угоди від імені принципала з метою отримати для останнього замовлення. Необхідно також вказати, чи підлягають усі замовлення акцепту, чи принципал може відмо-

витися акцептувати яке-небудь замовлення без усякої причини. Треба додати, що в тому випадку, якщо принципал не акцептував замовлення, передане йому агентом, він виплатить агентові винагороду, що тому належить. Сторони повинні передбачити випадки мовчазної згоди або затримки з боку принципала акцепту або відмови від акцепту замовлення і чітко визначити, на який термін поширюється ця затримка.

б) Інформація

Діяльність агента, спрямована на збільшення продажів, повинна відповідати обсягу виробництва і програмі продажів принципала. Так, у контракті обмовляється, яким чином агент буде інформований про торговельну політику принципала і наскільки принципал забезпечуватиме його необхідною інформацією і документацією відносно принципала і потенційних клієнтів на даній території.

в) Розгортання виробництва на контрактній території

Якщо протягом терміну дії контракту принципал має намір почати виробництво або продати ліцензію на виробництво контрактних товарів на обумовленій території, то необхідно включити в контракт умови, що визначають права принципала і агента в даних обставинах.

г) Захист виняткового характеру права

На користь обох сторін необхідний захист виняткових прав агента. Принципал повинен докласти всіх зусиль, щоб попередити спроби втручання з боку третіх осіб в права агента. Певні для кожного конкретного випадку умови можуть бути внесені до контракту (див. пп. 7 і 10 а).

д) Нечесна конкуренція

Сторони можуть домовитися про те, що обов'язком принципала є запобігання нечесній конкуренції або появі на ринку конкурентних товарів з торговельним знаком, емблемою або маркуванням принципала. В будь-якому разі контрактом установлюється, що агент повинен негайно повідомити принципала в разі порушення його прав.

е) Реклама

У контракті повинно бути обумовлено, чи буде принципал забезпечувати агента різного роду зразками або іншими рекламними матеріалами і яка із сторін буде зобов'язана оплачувати всі витрати, пов'язані з рекламою товарів. Якщо принципал згоден рекламувати свій товар і нести разом з агентом витрати по рекламі на контрактній території, то в контракті необхідно чітко визначити умови участі у витратах. Якщо принципал згоден забезпечувати агента буклетами, каталогами, брошурами, листівками, проектами та іншою літературою, яку принципал вважає потрібною, то те має бути чітко позначено в контракті.

ж) Транспортні та інші витрати

Необхідно включити в контракт пункти, що стосуються відшкодування транспортних, поштових та інших витрат, які можуть виникнути в агента у зв'язку з його діяльністю. Якщо сторони хочуть розподілити ці витрати між собою, то обов'язково треба вказати чітке розмежування витрат, які повинні сплатити принципал або агент, оскільки внаслідок нечіткості розмежування витрат можуть виникнути розбіжності.

10. Права і обов'язки агента

а) Захист інтересів принципала

Агентські контракти зазвичай містять умови, відповідно до яких агент докладе під час виконання своїх обов'язків усіх зусиль для захисту майна, прав та інтересів принципала. Хоча інколи можна обійтися і без цих зусиль. У цей підпункт можна включити умови про кредитування агента принципалом шляхом приміщення коштів на рахунок у банку. Ця умова необхідна для захисту капіталу принципала в разі банкрутства.

б) Право укладання угод

Контрактом має бути чітко встановлено, чи має агент право укладати угоди від імені принципала, а якщо так, то в якій мірі (див. п. 9 а).

в) Дії від імені принципала

Інколи доцільно включити в контракт пункти, які зазначають, що обов'язок агента при веденні справ з третіми особами є винятком, оскільки з ними можуть виникати різні розбіжності та суперечки.

г) Дотримання умов продажу

Сторони повинні взяти до уваги, наскільки закон, що діє на контрактній території, дозволяє агентові дотримуватися інструкцій принципала щодо цін, постачання, платежу, продажів і так далі і включити в контракт положення, які виключають розбіжності з цих питань.

д) Заборона конкуренції

Якщо необхідно заборонити агентові мати справу з товарами, що конкурують або здатними скласти конкуренцію з контрактними товарами, до контракту вноситься застереження щодо цього питання, яке може поширюватися на весь термін дії контракту або на період, наступний після закінчення терміну його дії, або на обидва ці періоди.

Сторони повинні домовитися, чи має агент право укладати інші агентські договори на контрактній території. Якщо немає, то доцільно прикласти до контракту список агентських договорів, вже поміщених агентом до підписання цього контракту. Це заборонено, проте не повинно аж ніяк обмежувати професійну діяльність агента, і сторони мають пам'ятати, що закон і судова практика низки країн прагне зберегти обмежувальний характер цієї заборони. Сторони повинні домовитися, чи отримає агент компенсаційну винагороду, якщо заборона мати справу з конкурентними товарами поширюватиметься на який-небудь термін після закінчення терміну дії цього контракту.

е) Консигнаційні склади

Термін «консигнація» означає, що всі склади належать принципалу, і якщо він бажає отримати товар назад, то агент зобов'язаний повернути нерозпродані товари. Сторони повинні чітко обумовити всі умови, на яких вирішуватимуться питання, пов'язані з консигнацією товарів. Консигнаційні склади мають бути застраховані. У контракті визначається, яким способом здійснюється страхування і яка із сторін повинна платити страхову премію. Далі в контракті обумовлюється, яка із сторін буде відповідальна за утримування і ремонт складів. Крім того, мають бути чітко вказані умови продажу з консигнаційного складу, можливості коливання цін і кому виплачуватиметься вартість товарів. Якщо вартість товарів виплачуватиметься агентові, то в контракті відбивається, як агент переводитиме гроші принципалу. Необхідно включити в нього спеціальні умови, що визначають порядок продажу товарів зі складу в кредит.

У контракті може бути обумовлено, що агент через певні проміжки часу представлятиме принципалу список товарів, які є на складі. На користь обох сторін слід

включити в контракт пункти, які зазначають поповнення товарами консигнаційних складів. А також про право принципала перевіряти склади у будь-який час. Необхідно враховувати, що в деяких країнах факт створення консигнаційних складів розцінюється як торговельна діяльність принципала в даній країні і вона може обкладатися податками. Контракт може мати умови щодо обов'язку агента докладати всіх зусиль на захист власності принципала на консигнаційні товари. У тих випадках, коли на консигнаційний склад поміщаються товари, що належать третій стороні, на них може бути накладений арешт. Якщо закон на контрактній території робить консигнаційний договір залежним від кількості товарів на консигнації, то в цьому випадку необхідно чітко визначити обов'язки агента.

ж) Технічне обслуговування і запасні частини

В разі, якщо агент уповноважений тримати на складі запасні частини або здійснювати спеціальне післяпродажне обслуговування, або все разом, то коло цих обов'язків має бути чітко обмеженим у контракті, як і сума додаткової винагороди, що належить агентові за це обслуговування.

з) Комерційна і фінансова інформація

У контракті чітко визначається, що агент повинен інформувати принципала про всі комерційні умови і зміни на ринку і фінансовому положенні можливих покупців, тобто про все, що має безпосереднє відношення до принципала.

и) Порядок проведення продажів

Оскільки діяльність агента незалежна, то він має свободу вибору, як саме організовувати продаж товарів. У зв'язку з цим у контракті може бути вказано, що агент сам вирішує питання щодо субагентів і сам установлює їм певну винагороду. За правилами, що склалися, принципал не втручатиметься в роботу субагентів, які підкоряються лише агентові. Якщо будуть будь-які обмеження щодо призначення субагентів, то їх слід вказати в контракті.

і) Неспроможні клієнти

Застереження щодо заборони агентові брати замовлення від неспроможних клієнтів може не вноситися до контракту, оскільки заборона випливає з основного обов'язку агента захищати інтереси принципала, а також з його обов'язку інформувати принципала. Проте може бути обумовлено, що агент повинен навести відповідні довідки про клієнта, чиє замовлення він передав принципалу.

к) Монопольні права принципала

У контракті може бути сказано, що обов'язком агента є негайно інформувати принципала про всі випадки порушень щодо патентного права, креслень і моделей, торговельних знаків і емблем, що знаходяться у власності принципала, а також докласти всіх зусиль до охорони цих прав. Але вживання відповідних юридичних заходів проти порушення не входить в обов'язки сторін. Обов'язком агента не є реєстрація від саме принципала торговельних знаків, патентів та інших монопольних прав, але якщо таке застереження необхідне, в контракті повинно бути вказано, від імені кого здійснюється реєстрація. Агент має право на додаткову винагороду за ці послуги. Якщо агентові дозволено користуватися торговельним знаком, що знаходиться у власності принципала, то це необхідно оговорити в контракті. Проте ні в яких випадках агентові не дозволяється:

— використовувати цей торговельний знак або його частину як найменування фірми, товариства або корпорації;

— наносити цей знак на всі товари, відмінні від контрактних;

— використовувати цей знак після закінчення терміну договору.

л) Збір грошових заборгованостей

У випадках, коли клієнти не платять безпосередньо принципалу і агент відповідальний за збір грошових заборгованостей, обов'язком агента, а також сума, що належить за це, додаткової винагороди мають бути чітко визначені в контракті.

м) Делькредере

Якщо агент бере на себе делькредере, в контракті мають бути чітко визначені такі умови, як сума гарантії, міра відповідальності агента по цій гарантії, порядок витребування боргу з боржника, дата, після якої борг вважається безнадійним і т.д. На користь обох сторін чітко вказати в контракті, якою мірою принципал може пом'якшити умови платежу без повідомлення агента, а також, що принципал сповістить агентові про які-небудь несплати без затримки. У контракті застережується, що відповідальність агента може бути обмежена тоді, коли агент отримав замовлення на товари і це замовлення акцептується принципалом. Агент може наділятися правом безпосереднього збору заборгованостей, а в разі небезпеки застосовувати конкретні захисні заходи. Передбачається також додаткова винагорода агентові за делькредере і встановлюється дата, коли вона виплачується.

н) Застереження про мінімальний оборот

У контракті може бути обумовлено, що агент гарантує мінімальний оборот продажу товарів за певний період. Можуть виникнути сумніви щодо обсягу і доцільності такої гарантії, але сторони повинні ретельно обдумати це питання. Дуже важливо вказати на наслідки невиконання агентом мінімального обороту, враховуючи при цьому випадки неакцептування замовлень принципалом, непостачання товарів і т.д. Якщо агент гарантує мінімальний оборот, то йому може бути призначена додаткова винагорода.

о) Гарантована мінімальна сума прибутку

Принципал може гарантувати агентові певну мінімальну суму прибутку, наприклад, якщо той відмовився від останніх агентських договорів на контрактній території і з інших причин.

11. Винагорода

У контракті необхідно чітко визначити базу для нарахування винагороди і величину винагороди. Винагорода може нараховуватися на основі чистого прибутку принципала і всієї виручeної суми. Якщо за основу беруть чистий прибуток, то в контракті мають бути вказані такі статті витрат, як страхування, фрахт, знижки, податки і так далі, які віднімаються з прибутку. Якщо агент володіє винятковим правом, то в контракті обумовлюється, що агентові належить винагорода за всі замовлення, отримані принципалом безпосередньо або за допомогою агента на конкретній території (див. п. 7).

У контракті необхідно вказати, чи буде агент отримувати винагороду за угоди, що укладені на контрактній території, але які виконуються поза цією територією, щоб запобігти суперечкам між агентами, призначеними на різні території, якщо така угода їх охоплюватиме. Мають бути обумовлені випадки, коли винагорода може бути збільшена, наприклад, при акцепті замовлень, при доставці товарів і т.д. У контракті вказується, як агент отримуватиме винагороду: за дійсно отримані ним замовлення

або за повторні замовлення також. В усякому разі має бути встановлений термін закінчення права на винагороду, оскільки якщо він не буде визначений, винагорода виплачуватиметься за всі повторні замовлення.

Доцільно вказати в контракті, в якій валюті виплачуватиметься винагорода і (якщо необхідно) офіційний обмінний курс, а також коли виплачуватиметься винагорода (зазвичай вона виплачується за квартал чи за півроку, рідше — за місяць або за рік). Принципал повинен прислати агентові список замовлень, отриманих з контрактної території, відповідно до яких агентові нараховується винагорода.

12. Закінчення терміну дії контракту. Компенсація за втрату клієнта

Контракт може бути укладений на певний або невизначений період. Якщо контракт укладається на невизначений період, то обумовлюється, що термін дії припиняється після письмового повідомлення однієї із сторін (посланого рекомендованим листом). Необхідно вказати, чи буде встановлено певний період, протягом якого контракт може бути розірваний без письмового повідомлення. В разі банкрутства, ліквідації, реорганізації і т.д. контракт припиняє діяти автоматично. Якщо обидві сторони або одна в контракті — фізична особа і контракт не є наступним (см. п. 2), необхідно застерегти, що в разі відмови від справ або смерті будь-якої з осіб контракт припиняє діяти автоматично або інша особа має право розірвати його.

Відповідно до умов контракту певні зобов'язання мають бути виконані і після закінчення терміну його дії (наприклад, виплата винагороди за замовлення, отримані протягом терміну дії контракту, але ще не виконані). Сторони повинні домовитися, що вони триматимуть у таємниці всі торговельні секрети і утримуватимуться від конкуренції після закінчення терміну дії контракту (див. п. 10 д). У контракті повинно бути обумовлено, що кожна із сторін може розірвати договір за «законними причинами». Якщо принципал розірве договір з причини, яка не залежить від агента, то останньому має бути виплачена компенсація (так звана компенсація «за втрату клієнтів»), і в контракт мають бути включені умови, що визначають основу, на якій розраховуватиметься компенсація. Для зручності її обчислення до контракту додається документ, підтверджений обома сторонами, в якому вказуються: список клієнтів на контрактній території на дату входження контракту в силу, кількість товарів (число, об'єм, тоннаж), проданих протягом 12 місяців після певної дати (див. п. 8.).

13. Колізія законів і компетентна юрисдикція

Під час складання контракту сторони повинні домовитися, який закон обрати. У деяких країнах агентські договори складаються на основі закону країни, де агент виконує свої обов'язки. Те ж саме стосується і компетентної юрисдикції. Зазвичай сторони домовляються, що всі спори і розбіжності мають бути передані на розгляд в арбітраж. На користь обох сторін слід включити в контракт пункт про арбітраж при Міжнародній торговельній палаті (МТП) або будь-якій іншій компетентній організації. Проте за законом низки країн існують спеціальні суди для розгляду даних питань.

14. Генеральне застереження

Сторонам необхідно включити в кінці контракту спеціальне застереження про те, що між ними не існує ніяких інших угод і що всі умови викладені в цьому контракті.

Арбітражне застереження МТП свідчить, що «всі спори, які виникають щодо цього контракту, мають бути вирішені відповідно до Правил». Копії цих правил є в наявності в головній конторі МТП (38, Коурс Альбер 1, Париж VIII) і її 41-й конторі. Генеральне арбітражне застереження МТП гарантує швидкий і ефективний розгляд справи, а також перешкоджає виникненню суперечок. Сторони можуть домовитися передати суперечку на розгляд арбітражу МТП, навіть якщо контракт не містить генерального застереження.

7.9. Комерційний агентський контракт

Це типовий комерційний агентський контракт, розроблений МТП (публікація № 496).

Між _____

зареєстрований офіс

_____

(іменований в подальшому «Принципал»)

і _____

зареєстрований офіс

_____

(іменований в подальшому «Агент»)

домовилися про наступне

Стаття 1. Територія і Товари

1.1. Принципал призначає Агента, який погоджується як торговий агент сприяти продажу товарів, перерахованих у Додатку I, § 1 (іменованих в подальшому Товари), на території, яка визначена в Додатку I, § 2 (іменованої в подальшому Територія).

1.2. Якщо Принципал приймає рішення про розміщення будь-яких інших товарів на території, він має повідомити про це Агента, щоб обговорити можливість включення цих товарів до переліку товарів, визначених у статті 1.1. Однак вищезазначене зобов'язання про інформування Агента втрачає силу в тому випадку, якщо, з огляду на характеристики нових товарів та спеціалізацію Агента, немає підстав вважати, що він може розміщувати такі товари (наприклад, товари іншого асортименту).

Стаття 2. Сумлінність і чесність

2.1. При виконанні зобов'язань за цим контрактом сторони будуть діяти сумлінно і чесно.

2.2. Положення цього контракту, а також будь-які інші заяви, зроблені сторонами у зв'язку з їхнім взаємовідносинами з агентським контрактом, повинні тлумачитися сумлінно.

Стаття 3. Функції Агента

3.1. Агент зобов'язується докласти всіх зусиль для сприяння продажу товарів на території відповідно з розумними інструкціями Принципала і охороняти його інтереси з ретельністю відповідальної ділової людини.

3.2. Агент не повинен шукати замовлення за межами Території, якщо це не дозволено Принципалом. Якщо Агент веде на Території переговори з покупцями, які завершуються підписанням договорів купівлі-продажу, зареєстрованими за межами даної Території[1], застосовуються положення п. 15.2.

3.3. Якщо інше спеціально не погоджено, Агент не має права укладати контракти з третіми особами від імені Принципала або іншим чином викладати обов'язки Принципала перед третіми особами[2]. Він тільки збирає замовлення у покупців для Принципала, який має право (як викладено в подальшому в п.4.2) прийняти або відхилити[3].

3.4. Під час переговорів з покупцями Агент повинен пропонувати Товари в суворій відповідності з умовами та положеннями договору купівлі-продажу, переданого йому Принципалом[4].

3.5. Агент не має права отримувати винагороду від імені Принципала без підписаних на те раніше Принципалом повноважень. Якщо Агент володіє такими повноваженнями, він повинен переказати ці гроші так швидко, як це можливо, Принципалові, а до тих пір тримати їх окремо на рахунку на ім'я Принципала.

Стаття 4. Прийняття законів Принципалом

4.1. Принципал повинен інформувати Агента без невиправданої затримки про своє прийняття або відмову від замовлень, переданих останнім. Принципал може на свій розсуд прийняти або відхилити будь-яке індивідуальне замовлення, передане йому Агентом.

4.2. Принципал, однак, не може безпричинно відкидати замовлення, передані Агентом. Зокрема, повторна відмова від замовлень, що суперечить сумлінності (наприклад, зроблений тільки з метою перешкодити діяльності Агента), буде вважатися порушенням контракту з боку Принципала.

---

[1] Наприклад, це може відноситися до товарів, які продаються відділенню компанії, розташованому в іншій країні: агент діє в межах своєї території, але продаж здійснюється іноземному покупцеві, і Агент (за відсутністю п. 15.2) не буде мати права на комісійні.

Інша альтернатива, тобто варіант, коли Агенту надано право укладати контракти від імені Принципала, не передбачена в цій проформі, оскільки зазвичай не застосовується в міжнародній торгівлі. Природно, якщо сторони мають особливі причини для надання Агенту права укладання договорів від імені Принципала, вони можуть передбачити це в п. 3.3.

[2] Інша альтернатива, тобто варіант, коли Агенту надано право укладати контракти від імені Принципала, не передбачена в цій проформі, оскільки зазвичай не застосовується в міжнародній торгівлі. Природно, якщо сторони мають особливі причини для надання Агенту права укладання договорів від імені Принципала, вони можуть передбачити це.

[3] Слід зазначити, що в окремих випадках третя сторона (покупець) може покладатися на явні повноваження Агента. Це означає, що перш за все в тих країнах, юридичні системи яких передбачають можливість дії Агента від імені Принципала, виключення такого повноваження в контракті між Принципалом і Агентом (як в п. 3.3 даної проформи) не обов'язково веде до залучення третьої особи, яка може покладатися на повноваження Агента. Таким чином, Принципалові рекомендується уникати будь-яких дій, які можуть створити у третьої сторони враження, що Агент має представницькі повноваження, і інформувати треті сторони, якщо це необхідно і можливо, про те, що Агент не має повноважень зобов'язувати Принципала.

[4] Це робиться для того, щоб бути впевненим, що замовлення, зроблені покупцями, відповідають умовам Принципала (наприклад, за цінами, термінами поставки). Якщо цього не відбувається (внаслідок того, що Агент дав неправильну інформацію майбутньому покупцеві), Принципал може опинитися в складній ситуації (принаймні, з комерційної точки зору).

Стаття 5. Зобов'язання не вступати в конкуренцію

5.1. Без попереднього письмового дозволу Принципала Агент не має права надавати, виробляти або розміщувати будь-яку продукцію, яка конкурує з товарами Принципала, протягом усього терміну дії контракту.

5.2. Агент має право надавати, виробляти, розміщувати будь-яку продукцію, яка не конкурує з товарами Принципала, за умови, якщо він заздалегідь інформував останнього про такого роду діяльність. Однак вищезазначене зобов'язання про інформування Принципала втрачає силу за умови, якщо: 1) характеристики товарів, які Агент хоче надавати і 2) сфера діяльності Принципала, на якого Агент збирається працювати, не дають підстав вважати, що це вплине на інтереси Принципала.

5.3. Агент повинен утримуватися від надання або розміщення неконкурентоспроможних товарів виробника, що є конкурентом Принципала, якщо цього вимагає Принципал, за умови, якщо вимоги останнього є розумними, беручи до уваги всі обставини цього випадку[1].

5.4. Агент заявляє, що він надає (та/або прямо чи опосередковано розміщує або виготовляє) товари, перераховані в Додатку II, на дату підписання цього контракту.

Стаття 6. Організація продажів, реклама та ярмарок

6.1. Агент повинен забезпечити відповідну організацію продажів і в разі необхідності післяпродажного сервісу за допомогою відповідних засобів і персоналу для того, щоб гарантувати виконання своїх зобов'язань на Території.

6.2. Сторони можуть домовитися про проведення спільної реклами на Території. Зміст будь-якої реклами повинен бути схвалений Принципалом. Витрати на рекламу, що проводиться Агентом, повинні бути розподілені між сторонами, як вказано в Додатку III, § 1.

6.3. Сторони домовляються про участь у ярмарках і виставках у межах Території. Витрати на участь Агента в ярмарках і виставках діляться між сторонами, як вказано в Додатку III, § 2.

Стаття 7. Обсяг продажів. Гарантований мінімум продажів[2]

7.1. Сторони можуть щорічно домовлятися про обсяг продажів на наступний рік.

7.2. Сторони докладають усіх зусиль для досягнення узгодженого обсягу продажів, однак його невиконання не розглядається як порушення контракту, за винятком безпосередньої провини однієї зі сторін.

7.3. У Додатку IV сторони можуть домовитися про Гарантований мінімум продажів і про наслідки його невиконання.

Стаття 8[3]. Субагенти

[1] Наприклад, коли є причини побоюватися того, що співпраця з конкурентом може послабити довіру між сторонами або захист конфіденційної інформації.

[2] Існує відмінність між «обсягом продажу» (пп. 7.1, 7.2), невиконання якого в принципі не означає порушення контракту, і «гарантованим мінімумом продажів», який при його недопущенні може призвести до припинення контракту. Якщо сторони бажають домовитися про «гарантований мінімум продажів», їм слід заповнити Додаток IV.

[3] За деяких обставин рекомендується додати пункт, який передбачає, що кожна зі сторін зобов'язується не користуватися послугами субагентів і/або тих, хто працює за наймом іншої сторони.

A.

Агент може залучати субагентів за умови, якщо він інформує про це Принципала принаймні за місяць.

B.

Агент зобов'язаний здійснювати свою діяльність без залучення субагентів.

Стаття 9. Право Принципала на інформацію

9.1. Агент проявляє належну ретельність, інформуючи Принципала про свою діяльність, кон'юнктуру ринку та стан конкуренції в межах Території. Агент відповідає на будь-який обґрунтований запит Принципала, що стосується інформації.

9.2. Агент повинен намагатися інформувати Принципала про: 1) закони та правила, які застосовуються на Території і відносяться до товарів (регулювання імпорту, маркування, технічні характеристики, вимоги безпеки і т.д.), і 2) закони та правила щодо діяльності самого Агента в тій мірі, в якій вони стосуються Принципала.

Стаття 10. Фінансова відповідальність

10.1. Агент зобов'язаний з необхідною ретельністю переконатися у платоспроможності покупців, чиї замовлення він передасть Принципалові. Він не повинен передавати замовлення покупців, фінансовий стан яких, як він знає чи йому варто було б знати, є критичним, без попереднього повідомлення про це Принципалові.

10.2. Агент діє як комісіонер делькредере, тільки якщо сторони чітко домовилися про це. При цьому вони повинні заповнити і підписати Додаток V.

Стаття 11. Товарні знаки і позначення Принципала

11.1. Агент використовує товарні знаки, фірмові найменування та інші позначення Принципала для підтвердження автентичності та рекламування Товарів, передбачених контрактом, і лише в інтересах Принципала.

11.2. Агент зобов'язується в межах Території або поза її межами не реєструвати і не допускати реєстрації товарних знаків, фірмових найменувань та інших позначень Принципала (схожих або здатних спаричинювати змішання з тими, які належать Принципалові).

11.3. Право Агента на використання товарних знаків, фірмових найменувань або інших позначень Принципала, передбачене першим параграфом цієї статті, припиняється негайно після закінчення терміну дії контракту або його розірвання з будь-якої причини.

11.4. Агент повідомляє Принципалові про будь-яке порушення права використання його товарних знаків, фірмових найменувань або позначень Принципала, які привернули його увагу.

Стаття 12. Скарги покупців

Агент повинен інформувати Принципала про будь-які зауваження та скарги покупців щодо Товарів.

Стаття 13. Виключність

13.1. Протягом терміну дії цього контракту Агент не повинен доручати іншій особі або передавати їй право на надання або продаж Товарів.

13.2. Принципал, однак, має право безпосередньо, без втручання Агента (за умови, що він інформував останнього), вести справи з покупцями, що перебувають у межах території; якщо в результаті цього будуть укладені угоди з продажу, Агент може розраховувати на комісійні.

13.3. Принципал може укладати угоди безпосередньо з певними покупцями, переліченими в Додатку VI, § 2; у відношенні продажу певним покупцям Агент, відповідно Додатку VI, § 2, має право на комісійні в зниженому розмірі. Пункт 13.2 не застосовується, якщо § 2 Додатка («Певні покупці / Скорочені комісійні») не був заповнений сторонами.

Стаття 14. Право Агента на інформацію

14.1. Принципал представляє Агенту всю письмову документацію, яка належить до товару (прейскуранти, прайс-листки, брошури і т.д.), а також інформацію, необхідну Агенту для виконання своїх зобов'язань за цим контрактом.

14.2. Крім того, Принципал без зволікань інформує Агента про своє прийняття, відмову та / або невиконання будь-яких угод, запропонованих Агентом.

14.3. Принципал представляє Агенту відомості про будь-які контакти зі споживачами на Території, що мають відношення до справи.

14.4. Якщо Принципал вважає, що його можливості забезпечити поставки значно нижче за звичайних очікуваних Агентом, він інформує про це останнього протягом розумного періоду.

Стаття 15. Комісійні Агента

15.1. Агент, згідно з § 1 Додатка VI, має право на комісійні за всі продажі Товарів, здійснені в період дії контракту, покупцям, які знаходяться на Території.

15.2. Якщо Агент, ведучи справи з покупцями, що перебувають на Території, виконує замовлення, що є результатом договорів купівлі-продажу, укладених з покупцями, розташованими за межами Території, і Принципал схвалює такі договори, Агент має право на отримання скорочених комісійних, величина яких визначається в кожному випадку окремо. Аналогічно комісійні Агента можуть бути скорочені, коли діяльність іншого Агента, що прагне отримати замовлення у покупців за межами Території, завершується підписанням договорів купівлі-продажу з покупцями, що перебувають на Території.

15.3. Скорочені комісійні можуть бути узгоджені заздалегідь між Агентом і Принципалом, якщо покупцеві пропонуються умови більш сприятливі, ніж ті, які зазвичай надаються Принципалом. Якщо сторони заповнили § 3 Додатка VI, зазначені цифри можуть бути застосовані у відповідній ситуації.

15.4. За відсутності письмової угоди про інше комісійні покривають усі витрати здійснені Агентом під час виконання своїх зобов'язань за цим контрактом (телефон, телекс, офіс, дорожні витрати і т.п.).

Стаття 16. Метод обчислення комісійних та платежів

16.1. Комісійні повинні обчислюватися на підставі чистої суми рахунків, тобто виходячи з дійсних цін на продажі (віднімається будь-яка знижка, крім знижки за готівковий розрахунок), які очищені від додаткових витрат (таких, як на пакування, транспортування, страхування) і від усіх тарифів або податків (включаючи податок

на додану вартість), за умови, що такі додаткові витрати, тарифи та податки окремо вказуються в рахунку.

16.2. Агент набуває права на отримання комісійних після повної оплати покупця рахунку. У разі часткової оплати, зробленої відповідно до умов договору купівлі-продажу, Агент має право на пропорційний авансовий платіж. Якщо Принципал застрахований від ризику неплатежу з боку своїх покупців, сторони можуть домовитися, що комісійні будуть виплачуватися із сум, отриманих Принципалом від страховика (за умови, що сторони заповнили § 4 Додатка VI).

16.3. Принципал зобов'язаний сповіщати Агентові про комісійні за кожний квартал, які підлягають оплаті, відзначаючи при цьому всі операції, за які вони виплачуються. Комісійні видаються не пізніше, ніж в останній день місяця, наступного за відповідним кварталом.

16.4. Агент має право на отримання всієї необхідної йому інформації, зокрема, на перегляд витягів з рахункових книг Принципала, з тим щоб перевірити суму належних йому комісійних. Принципал повинен дозволити незалежному аудитору, що призначається Агентом спеціально для цієї мети, інспектувати рахункові книги Принципала для перевірки даних, що відносяться до обчислення комісійних Агенту. Витрати за такою перевіркою покладаються на Агента.

16.5. У ряді випадків (наприклад, внаслідок наявності в країні Принципала правил щодо здійснення контролю валютного обміну) для переказу за кордон комісійних (або інших засобів, які може отримати Агент) сплата цієї суми може бути здійснена тільки після отримання дозволу уряду. Принципал повинен вжити всіх необхідних заходів для отримання такого дозволу.

16.6. За відсутності іншої домовленості комісійні обчислюються у валюті договору купівлі-продажу, у відношенні якого така комісія належить.

16.7. Будь-які податки, якими обкладаються комісійні Агента, сплачуються за його рахунок.

Стаття 17. Неукладені угоди

17.1. За пропозиції і замовлення, що були передані Агентом Принципалові і не підтверджені останнім, комісійні не сплачуються.

17.2. Якщо контракт, укладений Принципалом на підставі замовлень, переданих Агентом, не набрав чинності, Агент має право на комісійні тільки тоді, коли невиконання контракту сталося з причин, за які Принципал відповідальності не несе.

Стаття 18. Термін дії контракту

А.

18.1. Цей Контракт укладено на невизначений термін і вступає в силу _____.

18.2. Цей Контракт може бути розірваний будь-якою зі сторін шляхом письмового повідомлення, надісланого через засоби зв'язку, що забезпечують підтвердження факту і дати його отримання іншою стороною (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення, спеціальним кур'єром, телексом), менше ніж за чотири місяці. Якщо контракт діяв понад 5 років, строк продовжується до 6 місяців. Закінчення строку для повідомлення повинно збігатися із закінченням календарного місяця. Сторони можуть домовитися в письмовій формі про продовження періоду повідомлення.

В.

18.1. Цей контракт набуває чинності _____ і діє до _____.

18.2. Цей Контракт автоматично поновлюється на кожний наступний рік, якщо він не був розірваний жодною зі сторін шляхом письмового повідомлення, надісланого через засоби зв'язку, що забезпечують підтвердження факту і дати його отримання іншою стороною (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення, спеціальним кур'єром, телексом), не пізніше ніж за чотири місяці. Якщо контракт діяв понад 5 років, строк для повідомлення становить 6 місяців. Сторони можуть домовитися в письмовій формі про продовження періоду повідомлення.

Стаття 19. Незавершені угоди

19.1. Замовлення, передані Агентом Принципалові або отримані Принципалом від покупців, що перебувають на території, до закінчення терміну дії контракту або його припинення, що призвели до укладення договору купівлі-продажу по закінченні не більше 6 місяців після припинення дії контракту, дають Агенту право на комісійні.

19.2. Агент не має права на комісійні щодо договорів купівлі-продажу, укладених на основі замовлень, отриманих після закінчення терміну дії або припинення цього контракту, за винятком випадків, коли такі угоди виникли внаслідок зусиль Агента, що здійснюються в період дії агентського контракту, і якщо такий договір вступив у силу протягом розумного періоду після закінчення терміну дії або припинення цього контракту. Агент повинен тим не менш інформувати Принципала в письмовій формі перед закінченням терміну дії або припиненням контракту про незакінчені переговори, в результаті яких у Агента може виникнути право на отримання комісійних.

Стаття 20. Дострокове розірвання

20.1. Кожна зі сторін може розірвати цей контракт з негайним вступом розірвання в силу шляхом письмового повідомлення, яке передається через засоби зв'язку, що забезпечують підтвердження факту і дати його отримання іншою стороною (наприклад, рекомендованим листом з повідомленням про вручення, спеціальним кур'єром, телексом), у разі істотного порушення іншою стороною зобов'язань, що випливають з контракту, або при виникненні виняткових обставин, які виправдовують дострокове розірвання.

20.2. Невиконання однією стороною всіх або частини зобов'язань за контрактом, що наносять іншій стороні збиток, такий як позбавлення іншої сторони того, на що вона була вправі розраховувати за умовами контракту, розглядається як істотне порушення п. 20.1. Обставини, за яких немає підстав вимагати від сторони, яка розриває контракт, продовжувати вважати себе пов'язаною цим контрактом, є виключними (відповідно з п. 20.1).

20.3. Цим сторони домовляються про те, що порушення зобов'язань за статтями ___[1] контракту, що наносять шкоду іншій стороні, якщо не вказано інше, розглядається як *prima taice* — свідчення істотного порушення контракту. Крім того, будь-яке порушення зобов'язань за контрактом можна вважати суттєвим, якщо таке порушення повторюється, незважаючи на прохання іншої сторони про виконання контрактних зобов'язань.

[1] Сторони можуть посилатися на ті статті, в яких порушення контракту має особливе значення. До них належать стаття 5, пп. 7.3 , 11.2, 13.1 та 15.1. Рекомендується, щоб ці статті використовувалися тільки у виняткових ситуаціях.

20.4. Сторони домовляються, що такі ситуації вважаються виключними, тобто які виправдовують дострокове розірвання контракту однієї зі сторін: банкрутство, мораторій, управління майном за дорученням, ліквідація або будь-яка інша домовленість між боржником та кредиторами, а також будь-які інші обставини, які можуть істотно вплинути на можливість однієї зі сторін у виконанні нею зобов'язань за контрактом.

20.5. Якщо сторони заповнили Додаток VII, контракт також може бути розірваний Принципалом з негайним вступом розірвання в силу в разі зміни контролю, власності та/або управління в Компанії-агенті відповідно до рекомендацій, викладених у Додатку VII.

20.6. Якщо одна сторона розриває контракт на підставі цієї статті і арбітри переконані, що висунуті нею причини не виправдовують дострокового розірвання контракту, то розірвання залишається в силі, проте інша сторона має право на відшкодування збитків за необґрунтоване дострокове розірвання контракту. Розмір відшкодування становить середній розмір комісійних, які були б виплачені, якби дія контракту не була достроково припинена і якщо тільки сторона, яка потерпіла збитки, не доведе, що її фактичні збитки вищі (або, сторона, яка розірвала контракт, не доведе, що фактичні збитки були меншими). Зазначені збитки стягуються додатково як відшкодування, яке може вимагатися на підставі статті 21.

Стаття 21. Відшкодування збитків у разі розірвання контракту

A.

21.1. Агент має право на відшкодування збитків за клієнтуру (*goodwill*) в такій мірі і у випадку, якщо: а) він сприяв залученню нових покупців для Принципала або значного збільшення обсягу угод з покупцями, і Принципал продовжує отримувати більший прибуток від ділових контактів з даними покупцями, і

б) при виплаті такого відшкодування справедливим буде врахувати всі обставини і, зокрема, комісійні, не отримані Агентом за угодами, укладеними із зазначеними покупцями.

B[1].

21.1. Агент не має права на відшкодування збитків або аналогічну компенсацію[2] (компенсація за клієнтуру — *goodwill*) у разі розірвання контракту. Це положення обмежує права Агента вимагати від Принципала відшкодування збитків за розірвання контракту, якщо розірвання контракту є таким порушенням, але не передбачається в статті 20.6.

21.2. Сума відшкодування не повинна перевищувати цифру, еквівалентну відшкодуванню за один рік роботи Агента, яка розраховується на основі його середньорічної винагороди за попередні п'ять років, якщо термін дії контракту менше п'яти років, відшкодування виплачується на підставі середньорічної винагороди за зазначений у контракті період.

---

[1] У деяких країнах, таких, як країни ЄС, які прийняли директиву ЄС, чи інших країнах, що мають аналогічне обов'язкове законодавство, застосування альтернативи B може призвести до порушення імперативних вимог.

[2] Це широке визначення включає в себе будь-яку компенсацію, що сплачуються у зв'язку з припиненням дії контракту незалежно від його порушення Принципалом, а також платежі, які не визначені як «компенсація» або «відшкодування за клієнтуру» (*goodwill indemnity*).

21.3. Агент втрачає право на відшкодування, якщо він не подав у письмовій формі вимогу про таке відшкодування протягом року з дня припинення дії контракту.

21.4. Агент не має права на відшкодування в таких випадках: а) у разі розірвання Принципалом контракту відповідно з умовами, передбаченими в статті 20; в) у разі розірвання Агентом контракту, якщо його припинення не обумовлено причинами, перерахованими у статті 20, або не пов'язано з віком Агента, його слабкістю або хворобою, внаслідок яких вимога до Агента продовжувати його діяльність буде невиправданою; с) якщо, у відповідно до статті 26.2, Агент передає свої права та обов'язки за даним агентською угодою іншій особі.

21.5. Відшкодування збитків за клієнтуру (*goodwill*), передбачених у цій статті, виплачується замість будь-якого іншого відшкодування за втрату або збитки, що виникли внаслідок закінчення терміну дії контракту або його розірвання (крім збитків за розірвання контракту).

Стаття 22. Повернення документів і зразків

Після закінчення терміну дії даної угоди Агент повертає Принципалові всі рекламні матеріали, а також інші документи та зразки, надані йому Принципалом і які знаходяться на цей момент у Агента.

Стаття 23. Арбітраж. Застосоване право

23.1. Усі спори, які можуть виникнути із цього контракту або у зв'язку з ним, підлягають остаточному врегулюванню у відповідності з Правилами примирення і арбітражу Міжнародної Торгової Палати одним або кількома арбітрами, що призначаються відповідно до зазначених Правил.

А.

23.2. Арбітри будуть використовувати положення, що містяться в самому контракті, і загальновизнані у міжнародній торгівлі принципи права, що застосовуються до міжнародних агентських контрактів, за винятком (відповідно з п. 23.3) національних законів. Якщо країна перебування Агента входить до ЄС, підлягають застосуванню також обов'язкові передписання директиви ЄС від 18 грудня 1986 р.

В.

23.2. Цей контракт регламентується законами _____ (назва країни, закон, який застосовується)[1].

23.3. У будь-якому випадку арбітри враховують обов'язкові правові норми законодавства країни перебування Агента. Ці норми застосовуються навіть у тому випадку, якщо сторони погодилися про те, що їхня угода регламентується іноземним правом. Усі ці норми беруться до уваги арбітрами тією мірою, в якій вони є загальновизнаними принципами, а також якщо їх застосування представляється розумним і обґрунтованим у контексті міжнародної торгівлі та/або для цілей приведення у виконання арбітражного рішення.

[1] Під час складання цього типового контракту передбачувалося, що він не буде регулюватися будь-яким конкретним національним правом (як це зазначено в альтернативі А Статті 23.2). Якщо сторони тим не менше бажають підпорядкувати угоду будь-якому національному праву, їм слід заздалегідь ретельно перевірити, чи відповідають статті цього зразка основним положенням закону, який вони обрали.

Стаття 24. Автоматичне застосування положень цього контракту

24.1. Якщо сторони не обрали одне з альтернативних рішень, запропонованих у статтях 8, 18 та п. 23.2 під буквами А і В, викресливши один з варіантів, і якщо вони не зробили прямого вибору іншим способом, то застосовним вважається варіант А.

24.2. Якщо сторони не обрали одне з альтернативних рішень, запропонованих у статті 21 (добровільне відшкодування збитків у разі припинення дії контракту) під буквами А і В, шляхом викреслювання однієї з альтернатив і якщо вони не зробили прямого вибору іншим способом, вважається застосована альтернатива А за умови, що в країні місця знаходження Агента (відшкодування збитків за клієнтуру *goodwill*) у разі припинення дії контракту визнається імперативним законом, в іншому випадку використовується альтернатива В.

24.3. Додатки до цього контракту є його невід'ємною частиною. Додатки або частини Додатків, які не були заповнені, мають силу настільки, наскільки вони відповідають умовам цього контракту.

Стаття 25. Попередні угоди. Зміни. Недійсність

25.1. Цей контракт замінює будь-яку іншу угоду між сторонами з цього предмету, що передує існуючій.

25.2. Доповнення і зміни до цього контракту не мають сили, якщо вони не зроблені у письмовій формі. Проте одна із сторін може своєю поведінкою показати, що не визнає недійсність доповнень та змін, не внесених у письмовій формі, тією мірою, в якій інша сторона покладається на цю поведінку.

25.3. Недійсність одного з положень контракту не означає недійсності всієї угоди в цілому, якщо тільки це положення не вважається істотним, тобто якщо таке положення настільки важливе, що сторони (чи одна із сторін, на чию користь воно було складено) не уклали б контракту, якщо б знали, що таке положення не буде мати сили.

Стаття 26. Заборона переуступки

26.1. Цей контракт не може бути переуступлений без попередньої письмової згоди обох сторін.

26.2. У випадку застосування статті 21 А і за наявності поступки Агентом за згодою Принципу відповідно до п. 21.4 (с) своїх обов'язків відшкодування збитків за клієнтуру (*goodwill indemnity*) новому Агенту нараховується з урахуванням діяльності попереднього Агента згідно статті 21. При обчисленні такого відшкодування не підлягає обліку сума, яка може бути виплачена новим Агентом попередньому[1].

Стаття 27. Автентичний текст.

Англійський текст цього контракту є єдиним автентичним текстом[2].

Здійснено в _____ Дата _____

Принципал _____ Агент _____

---

[1] Метою такої пропозиції є вказівка на те, що сума, яка виплачується новим Агентом попередньому (на яку можуть вплинути факти, які виходять за рамки агентської угоди), не нова для обчислення відшкодування.

[2] При укладанні контракту на іншій мові пункт повинен бути змінений шляхом зазначення мовою контракту.

ДОДАТОК І
ТОВАРИ І ТЕРИТОРІЯ

(стаття 1, п. 1)

§ 1. Товари

_____

_____

Якщо цей параграф Додатка І не заповнений, усі товари, що виробляються та/або реалізуються Принципалом у сьогоденні і майбутньому, розглядаються в цьому контракті як «Товари»[1].

§ 2. Територія

Якщо цей параграф Додатка І не заповнений, уся територія країни, на якій Агент має своє комерційне підприємство, яке розглядається в цьому контракті як «Території».

_____

_____

ДОДАТОК ІІ
ТОВАРИ І ПРИНЦИПАЛИ, ЩО ПРЕДСТАВЛЯЮТЬСЯ АГЕНТОМ

(стаття 5, п.4.)

Цей Додаток застосовується в тільки в тому випадку, якщо він заповнений Сторонами.

Справжнім Агент заявляє, що він на момент укладення даного контракту прямо або побічно представляє (та/або розміщує або виробляє) такі товари:

Принципал	Товари
_____	_____
_____	_____
_____	_____

ДОДАТОК ІІІ
РЕКЛАМА. ЯРМАРКИ І ВИСТАВКИ

§ 1. Реклама (стаття 6, п. 2)

Якщо інше не обумовлено в письмовій формі, витрати на узгоджену рекламу діляться між Сторонами таким чином:

Принципал _____ %.

Агент _____ %.

Якщо залишені в § 1 пропуски не заповнені Сторонами, кожна Сторона несе витрати на рекламу, які вона на себе взяла.

[1] При обранні Сторонами даного варіанта, який допускає в майбутньому включення в контракт будь-яких нових товарів, може виникнути конфлікт між новими товарами даного виробника і товарами інших виробників, які вже надаються Агентом. Якщо подібна проблема може виникнути, Сторонам слід визначити відповідні правила для вирішення такого конфлікту.

§ 2. Ярмарки й виставки (Стаття 6.3)

Якщо інше не обумовлено в письмовій формі, витрати на участь у ярмарках та виставках на Території діляться між Сторонами таким чином:

Принципал _____ %.

Агент _____ %.

Якщо залишені в § 2 пропуски не заповнені сторонами, кожна сторона несе витрати на участь у ярмарках і виставках, які вона на себе взяла.

ДОДАТОК IV
ГАРАНТОВАНО МІНІМУМ ПРОДАЖУ

(стаття 7, п. 3)

Цей Додаток застосовується тільки в тому випадку, якщо сторони встановили мінімум продажів, заповнивши один з нижченаведених варіантів.

Агент зобов'язується щорічно розміщувати замовлення менше ніж на:

_____ (сума в грошовому виразі)[1];

_____ (обсяг у кількісному вираженні);

_____% продажів, узгоджених відповідно до п. 7.1.

Якщо до кінця року вищезгаданий гарантований мінімум продажів не виконаний з причин, за які Принципал не ніс відповідальності, Принципал має право на свій вибір за умови повідомлення за один місяць розірвати дію контракту та позбавити Агента виключних прав або зменшити розміри Території. Однак цим правом можна скористатися не пізніше, ніж через два місяці після закінчення року, протягом якого гарантований мінімум продажів не був виконаний. Рішення Принципала повинно бути викладено в письмовій формі. Якщо сторони не домовилися про інші цифри, то вищевказаний гарантований мінімум продажів залишається в силі на кожний рік протягом терміну дії цього контракту (включаючи його поновлення).

ДОДАТОК V
ДЕЛЬКРЕДЕРЕ[2]

(стаття 10, п. 2)

Цей Додаток застосовується тільки в тому випадку, якщо він заповнений і підписаний Сторонами.

Агент виступає як агент делькредере згідно з нижче перерахованими умовами. Зобов'язання делькредере означає, що Агент зобов'язується відшкодовувати Принципалові повністю або частково (згідно з альтернативними варіантами, зазначеними у п. 2) невиплачені суми, які Принципал має право одержати від покупців і які не

---

[1] При обранні даної альтернативи необхідно уникати автоматичного скорочення узгодженої суми (з року в рік) з причини інфляції, передбачивши, наприклад, її щорічне підвищення.

[2] При виборі варіанта сторони повинні звернути увагу на юридичні розпорядження країни місцезнаходження агента. У деяких правових системах (наприклад, Великобританії) обмежень не існує; в інших (Німеччині і т.п.) зобов'язання делькредере обмежується спеціальним видом діяльності або покупцями, і при цьому сплачується особлива комісія. У ряді країн (наприклад, в Італії) делькредере може бути надано за всіма видами діяльності без будь-якої спеціальної комісії, але тільки за певний відсоток від суми збитків.

були виплачені з причин, за які Принципал відповідальності не несе. Зобов'язання делькредере не відшкодовує витрат Принципала з повернення своїх кредитів.

1. Агент несе відповідальність за:

— за будь-яку угоду, яка проходить через нього;

— тільки за ті угоди або покупців, про яких існує спеціальна домовленість.

2. Відповідальність Агента повинна бути:

— необмеженою;

— обмеженою до _____% неповернених сум;

— обмеженою до _____% _____ кратного узгодженого комісійної винагороди.

3. Агент має право на додаткові комісійні в розмірі _____% всіх угод, за якими він надав делькредере.

4. Делькредере не застосовується, якщо збитки виникли з причин, за які несе відповідальність Принципал.

5. Агент не має права на комісійні відповідно до п. 16.2. Однак зобов'язання по делькредере не повинно ні в якому разі перевищувати загальної суми, яка залежить від покупця, за мінусом комісійних Агента.

Принципал_____ Агент_____

§ 3. Переговорна маржа і знижка (п. 15.3)

3.1. Переговорна маржа.

Агент має переговорну маржу в розмірі _____% від цін, зазначених у чинному прейскуранті. Тому Агент може пропонувати покупцям будь-яку знижку в межах цієї маржі без скорочення розміру комісійних.

3.2. Дозволені знижки.

Агент має право запропонувати покупцям такі знижки, які тягнуть за собою скорочення його комісійних відповідно нижче вказаного:

переговорна маржа _____% повна комісія знижка у розмірі _____%,
знижка в розмірі _____% комісія _____%,
знижка в розмірі _____% комісія _____%,
знижка в розмірі _____% комісія _____%.

3.3. Знижка, що підлягає узгодженню.

Агент зобов'язується не пропонувати покупцям знижку, розмір якої вищий від межі, вказаної в п. 3.2 без попередньої письмової згоди Принципала.

§ 4. Комісія із застрахованих кредитів (стаття 16, п. 2)

Якщо Принципал застрахований від неплатоспроможності його покупців і отримав належну йому в цьому випадку суму від страховика (замість отримання ціни від Покупця), Агент має право на:

— половину комісійних від суми, виплаченої страховиком;

— половину комісійних від суми, виплаченої страховиком, за вирахуванням витрат, понесених Принципалом у зв'язку з платежами.

ДОДАТОК VII
ЗМІНИ КОНТРОЛЮ, ВЛАСНОСТІ ТА / АБО УПРАВЛІННЯ
У КОМПАНІЇ, ЩО Є АГЕНТОМ

(стаття 20, п. 5)

Принципал може розірвати угоду з негайним вступом розірвання в силу, якщо:

Г-н _____ перестає бути власником більш ніж _____% акцій Компанії-агента.

Г-н _____ перестає бути _____[1] Компанії-агента.

Водночас у разі застосування альтернативи А Статті 21 Компанія-агент може припинити дію цього контракту внаслідок віку, немочі або хвороби г-на _____ згідно зі статтею 21.4 А (в) без втрати права на відшкодування, згідно із зазначеним положенням клієнтури (*goodwill indemnity*).

7.10. Типовий агентський контракт

Контракт складений на основі типової форми агентського договору Міжнародного союзу комерційних агентів і брокерів відповідно з директивою Євросоюзу 86/653/ЄС і стосується незалежних комерційних агентів. Проста форма контракту дає змогу успішно використовувати його як основу для оформлення нескладних агентських операцій. Нижче наведено скорочену редакцію контракту. У пропусках слід вказати точне найменування сторін, контрактну територію і перелік продуктів (товарів), відносно яких планується збут і т.п.

Цей Контракт укладений XX YY 200X року

між:

1. Компанією _____, інкорпорованою в (Англії), такою, що має зареєстрований офіс, розташований за адресою XXXXXXXXXXXXXXXXXX, що іменується надалі Принципал

і

2. _____, інкорпорованою в (Російській Федерації), такою, що має зареєстрований офіс, розташований за адресою ZZZZZZZZZZZZZZZ, що іменується надалі Агент з винятковими правами агента на Території

_____

_____

(описати територію, наприклад Співдружність Незалежних Держав, Європейський Союз в його міжнародно визнаних межах на дату набуття чинності цього Контракту і т.п.)

відносно збуту такої Продукції:

_____

_____

_____

[1] Тут слід визначити положення, яке кваліфікована особа займає в компанії-агента, наприклад директор, генеральний менеджер, президент правління. Це положення може бути небезпечним, особливо якщо така особа є не власником, а лише найманим працівником.

(Якщо йдеться про складні товари — устаткування, програмне забезпечення і т.п. — їх опис краще винести в додаток)

Обов'язки Агента

Агент зобов'язується докладати всіх зусиль до отримання замовлень для Принципала і в міру можливостей представляє його інтереси. Він своєчасно надає Принципалу інформацію, необхідну для успіху його підприємства, і, зокрема, негайно інформує Принципала про кожне нове отримане замовлення. Агент не має права змінювати ціни, спосіб доставки і умови оплати, не отримавши на те попередньої згоди Принципала.

Зразки, рекламні матеріали та інформація

Принципал зобов'язується безкоштовно, без стягування з Агента митних зборів і вартості доставки, забезпечити Агента всіма необхідними зразками, друкарськими і рекламними матеріалами. Зразки залишаються власністю Принципала у випадку якщо вони не призначені для споживання, і повинні бути повернені Принципалу на першу його вимогу і за його рахунок.

Принципал зобов'язується своєчасно забезпечувати Агента інформацією, необхідною для успішного ведення бізнесу. Зокрема, він винен миттєво інформувати Агента про ухвалення або відхилення його замовлень. Крім того, Принципал повинен негайно інформувати Агента про те, що він не в змозі виконати всі замовлення одночасно. Ця вимога стосується також інформації по всіх контрактах з компаніями на обумовленій Території. Агентові прямують копії всієї кореспонденції з фірмами на його Території, а також копії всіх інвойсів.

Збирання грошових коштів

(Опущено)

Комісійні (Агента)

(Опущено)

Компенсація витрат (Агента)

(Опущено)

Відповідальність

Тягар відповідальності за претензії, які можуть бути висунуті проти Агента внаслідок порушення патенту або авторського права, незаконного використання промислового зразка або торгового знака, або про причині несправності продукту, покладається виключно на Принципала. Він зобов'язується виплатити Агентові необхідні авансові суми і на прохання Агента надати йому всю необхідну інформацію, яка може бути потрібна на випадок захисту. Принципал зобов'язується також компенсувати Агентові його власні витрати. Він гарантує Агентові, що буде неухильно дотримуватися всіх положень закону про захист кінцевих споживачів на обумовленій контрактом Території, а також того, що стосується призначення, маркування і упаковки Продуктів. Принципал одноособово несе відповідальність за всі претензії і позови, що виникають внаслідок порушення відповідних положень закону.

Термін Контракту

(Опущено)

7.11. Типовий агентський контракт на продаж довгострокових послуг

Нижче для ознайомлення наводиться зміст та фрагмент контракту:

1. Призначення.
2. Повноваження Агента.
3. Обмеження повноважень Агента.
4. Збір і переказ грошових коштів.
5. Комісійна винагорода.
6. Передача прав.
7. Звітність.
8. Розірвання угоди.
9. Виплата винагороди після розірвання угоди.
10. Повідомлення.
11. Загальні положення.
12. Застосоване законодавство.

Ця УГОДА укладена XX числа XX місяця 200X року і набуває чинності XX.XX.XX між XXX (іменованою далі Компанією і YYY (іменованим далі Агентом)

В ПІДТВЕРДЖЕННЯ ТОГО, ЩО:

1. Призначення

1.1. Починаючи з вказаної дати і відповідно до умов цієї Угоди, Агент зобов'язується виступати як агент Компанії з метою надання XXXXXXXXXX послуг, а також будь-якої іншої діяльності подібного роду, якою Компанія може доручити йому займатися («Підприємницька Діяльність XXX») протягом терміну дії цієї Угоди. Агент має право діяти повсюдно на території Російської Федерації, проте ні в одній з її областей не наділяється ніякими ексклюзивними правами.

1.2. Агент зобов'язується неухильно дотримувати всіх законів, норм і вимог застосовного права, а також усіх діючих нині і в майбутньому правил Компанії. Агент також зобов'язується виконувати всі умови цієї Угоди.

1.3. Сторони визнають, що між Компанією і Агентом не виникає відносин, які можуть тлумачити як відносини наймача-виконавця, і ніякі положення цієї Угоди не дають підстави для виникнення подібних відносин.

1.4. Агент діє як Агент Компанії і без попередньої письмової згоди Компанії не має права виступати в ролі агента будь-якої іншої Компанії або окремої особи для надання послуг XXX, обумовлених у Додатку.

1.5. Агент зобов'язується сумлінно сприяти діяльності Компанії відповідно до положень XXXXXXXXXX.

2. Повноваження Агента

2.1. На виконання своїх зобов'язань, що висловлюються далі в цій Угоді, Агент зобов'язується використовувати такі форми документації (якщо такі потрібні), яку може періодично направляти йому Компанією відповідно до її інтересів, і не має права без попередньої письмової згоди Компанії вносити до такої документації виправлення або зміни. Будь-яка заявка, отримана Агентом, повинна негайно відправлятися Компанії.

2.2. Ніякі положення цієї Угоди не накладають на Компанію зобов'язань приймати заявки від осіб, що представляються Агентом, за винятком випадків, коли Агент має право це зробити згідно з цією Угодою, або іншим чином, письмово викладеним Компанією.

2.3. До тих пір, поки ця Угода залишається в силі, Агент зобов'язується:

a) Брати на себе всі витрати, що виникають при здійсненні ним Агентської діяльності, за винятком тих випадків, коли Компанія письмово наказує або рекомендує Агентові інше;

b) Дотримувати сувору секретність відносно діяльності Компанії або окремих осіб чи компаній, що періодично мають справи з Компанією або Агентом, або тієї інформації, яка стає відома Агентові;

c) Повідомляти Компанію про всі факти або обставини, які стають відомі йому відносно ухвалення Компанією ризиків, а також найретельніше сповіщати Компанії про всі факти, які можуть стати йому відомі від застрахованих осіб і/або інших осіб, пов'язаних з ризиками, що приймаються Компанією;

d) Захищати Компанію від будь-яких втрат, позовів, претензій, витрат і іншого збитку, понесеного Компанією внаслідок порушення Агентом умов цієї Угоди, включаючи без якого-небудь збитку вищезгаданому заяви, зроблені Агентом порушуючи умови цієї Угоди, або без отримання письмового дозволу Компанією.

7.12. Агентський контракт на надання послуг по збуту промислових виробів і напівфабрикатів

Нижче для ознайомлення наводиться зміст та фрагмент контракту:

1. Визначення.
2. Предмет угоди.
2.1. Діяльність за договором.
3. Зобов'язання Агента.
3.1. Функції Агента.
3.2. Щорічні наради щодо організації збуту.
3.3. Надання інформації Агенту.
3.4. Процедура розміщення замовлень.
3.5. Витрати на стимулювання збуту.
3.6. Перевірка якості продукції.
4. Винагорода Агента.
4.1. Винагорода за надання послуг.
5. Період дії угоди.
5.1. Термін дії Угоди.
5.2. Дострокове розірвання Договору.
5.3. Наслідки розірвання Договору.
6. Інші умови.
6.1. Допомога Агенту.
6.2. Повідомлення.
6.3. Повний договір.
6.4. Заборона на переуступку.

6.5. Конфіденційність.
6.6. Несуттєві умови.
6.7. Арбітраж та регулююче законодавство.

ДОДАТОК 1. Річний план продажів Продукції на Території.
ДОДАТОК 2. Прогноз на три місяці щодо запланованого обсягу продажів Продукції на Території.
ДОДАТОК 3. Щомісячний звіт за наданими послугами.

Цей Договір про надання послуг (далі «Договір») поміщений і підписаний XX XXX 200X р. між:

(1) компанією ZZZZZ (далі «ZZZZZ»), що заснована і діє відповідно до законодавства /Российской Федерации/, розташованою за адресою: ZZZZZZZZZZZ;

(2) Корпорацією XXXXXX (далі «XXXXX»), що заснована і діє відповідно до законодавства /Финляндии/, розташованою за адресою: xxxxxxxxxxxxxxx.

ZZZZZ і XXXXX далі спільно іменуються «Сторони» або окремо «Сторона».

Приймаючи до уваги, що

(A) ZZZZZ пропонує на продаж продукцію — VVVVVVVVVVVV (далі — Продукція) і бажає стимулювати збут цієї Продукції на Території (як указано нижче);

(B) ZZZZZ бажає призначити XXXXX як свого представника на Території для просування на ринку Продукції ZZZZZ, а XXXXX бажає виконувати функції такого представника.

Сторони домовились про нижченаведене:

1. Визначення

У цьому Договорі терміни мають вказані нижче значення, якщо контекст не вимагає іншого тлумачення.

«Принципал» — сторона, що уклала договір на постачання Продукції з ZZZZZ.

Термін «Територія» — означає всю Європу, за винятком країн (Росії, Білорусі, України і Молдови).

«Винагороду» означає винагорода за надання послуг, що виплачується XXXXX.

2. Предмет договору

2.1. Діяльність по договору

Сьогоденням ZZZZZ надає XXXXX право діяти як ексклюзивний представник на Території в просуванні Продукції, а XXXXX сьогоденням приймає ці функції відповідно до умов, викладених у цьому Договорі.

3. Обов'язки XXXXX

3.1. Функції XXXXX

3.1.1. XXXXX докладе всіх розумних зусиль для пошуку клієнтів на Території для просування Продукції.

3.1.2. XXXXX докладе всіх розумних дій для з'ясування репутації та платоспроможності Покупців, замовлення яких ZZZZZ передає XXXXX.

3.1.3. Протягом дії цього Договору XXXXX зобов'язується не продавати продукції з полістиролу загального призначення стороннім компаніям, поки не буде укладено додаткової угоди між Сторонами.

3.1.4. XXXXX не має повноважень на укладання договорів або інших угод від імені ZZZZZ з третіми Сторонами. Будь-який продаж або контракт повинні бути узгоджені з ZZZZZ.

3.1.5. XXXXX приймає замовлення від клієнтів і передає їх ZZZZZ. ZZZZZ підтверджує Покупцеві замовлення у письмовій формі через XXXXX.

3.1.6. ZZZZZ несе відповідальність за складання проектів контрактів з Покупцем. XXXXX зобов'язаний організувати підписання договорів з боку Покупця і пересилання одного примірника оригінала договору ZZZZZ. Копія договору відправляється ZZZZZ по електронній пошті або факсом.

3.1.7. XXXXX пропонує Продукцію до продажу за цінами, встановленими в євро (EUR) або іншій валюті на вимогу Покупця, якщо це узгоджено з ZZZZZ.

3.1.8. XXXXX за наявності персоналу та інших ресурсів зробить розумні зусилля для надання Покупцеві технічних консультацій з питань перероблення Продукції. При виникненні проблем ZZZZZ надає технічну підтримку.

3.1.9. XXXXX не несе відповідальності за стягнення боргів, не забезпечує і не гарантує платежі клієнтів.

3.2. Щорічні наради по організації збуту.

3.2.1. XXXXX зобов'язаний, не рідше за два рази на рік, організувати зустрічі керівництва ZZZZZ і регіональних представників збутової мережі на Території для обговорення ринкової ситуації і питань про розповсюдження Продукції. Представники ZZZZZ самостійно оплачують свої витрати, пов'язані з участю в цих нарадах.

3.3. Надання інформації ZZZZZ

3.3.1. XXXXX зобов'язується надати ZZZZZ:

a) Не пізніше за один місяць з моменту підписання договору, нотаріально завірене свідоцтво про постановку XXXXX на податковий облік в країні походження Y, видане відповідними податковими органами Фінляндії;

b) Річний бюджет і план продажів продукції (див. Додаток 1). Надаються і узгоджуються щорічно не пізніше 15 грудня поточного календарного року.

c) Щомісячний прогноз з продажу Продукції на 3 місяці для розробки плану випуску Продукції підприємством ZZZZZ (див. Додаток 2), надається XXXXX щомісячно не пізніше 25 числа поточного календарного місяця.

d) Короткий порівняльний аналіз ринку по займаній частці і цінам на Продукцію ZZZZZ і аналогічну продукцію конкурентів по різних регіонах Території надається двічі на рік на нарадах по організації продажів.

Згадані в цьому пункті додатки є невід'ємною частиною Договору.

3.4. Процедура розміщення замовлень.

(далі опущено)

7.13. Агентський контракт на збут машин та високотехнологічного обладнання

Юрисдикція контракту універсальна, тобто може використовуватися як основа для оформлення операцій між компаніями з будь-яких країн.

Контракт складений з урахуванням рекомендацій Міжнародної Торгової Палати і на підставі таких публікацій: Керівництво по складанню комерційних агентських

контрактів (публікація МТП № 410), Типовий комерційний агентський контракт (публікація МТП № 496), Типовий комерційний агентський контракт (публікація МТП № 644).

Цей типовий контракт враховує інтереси і ризики як потенційного принципала (постачальника), так і потенційного агента. Детально розроблені положення, що регулюють ухвалення замовлень Принципалом, організації передпродажної підготовки і гарантійного обслуговування. Цей аспект характерний для агентських операцій на збут машин та устаткування, на відміну від операцій на збут готової продукції, сировини і послуг. Передбачена можливість встановлення гарантованого мінімуму продажів для агента, гнучко визначені методи розрахунку комісійних й інше.

Цей контракт може використовуватися для оформлення найскладніших операцій, пов'язаних із збутом машин і устаткування, а також промислових виробів і напівфабрикатів.

Нижче наведено перелік статей і фрагмент контракту:

Стаття 1. Територія та Обладнання.

Стаття 2. Сумлінність і чесність.

Стаття 3. Функції Агента.

Стаття 4. Прийняття замовлень Принципалом.

Стаття 5. Зобов'язання не вступати у конкуренцію.

Стаття 6. Організація передпродажної підготовки, продаж і післяпродажного (гарантійного) сервісу, реклама, ярмарки та інше.

Стаття 7. Обсяг продажів. Гарантований мінімум продажів.

Стаття 8. Субагенти.

Стаття 9. Право Принципала на інформацію.

Стаття 10. Фінансова відповідальність.

Стаття 11. Товарні знаки та позначення Принципала.

Стаття 12. Скарги покупців.

Стаття 13. Винятковість.

Стаття 14. Право Агента на інформацію.

Стаття 15. Комісійні Агента.

Стаття 16. Метод обчислення комісійних і платежів.

Стаття 17. Неукладені угоди.

Стаття 18. Термін дії Контракту.

Стаття 19. Незавершені угоди.

Стаття 20. Дострокове розірвання.

Стаття 21. Відшкодування збитків у разі розірвання Контракту.

Стаття 22. Повернення документів і зразків.

Стаття 23. Арбітраж. Застосовне право.

Стаття 24. Попередні домовленості. Зміни. Недійсність.

Стаття 25. Заборона переуступки.

Стаття 26. Автентичний текст.

Додаток № 1. Товарні знаки.

Додаток № 2. Комісійні.

Додаток №3. Форма замовлення.

Додаток 4. Повідомлення Агента про нараховані комісійні.

Цей Контракт укладено XX XX 200X р. між:

1. Компанією, що зареєстрована у Великій Британії, і має зареєстрований офіс, розташований за адресою XXXXXXXXX, яка іменується Принципал, і

2. Компанією, що зареєстрована у РФ, і має зареєстрований офіс, розташований за адресою XXXXXXXX, яка іменується надалі Агент.

БЕРУЧИ ДО УВАГИ, ЩО

Принципал є виробником устаткування, поширюваного під товарними знаками, вказаними в Додатку №1 до цього Контракту, та

Агент має досвід і бажання сприяти просуванню вказаного високотехнологічного фармакологічного устаткування на ринки країн СНД,

ЗА ДОПОМОГОЮ ЧОГО УЗГОДЖЕНО:

Стаття 1. Територія і Устаткування

1.1. Принципал призначає Агента, який погоджується як торговий агент сприяти продажу устаткування під товарними знаками (позначеннями, логотипами або іншими найменуваннями), перерахованими в Додатку № 1 до цього Контракту (іменованого надалі «Устаткування»), на території СНД (іменованою надалі «Територія»).

1.2. Якщо Принципал приймає рішення про розміщення будь-якої іншої продукції на Території, він повинен повідомити про це Агентові, щоб обговорити можливість включення цієї продукції в перелік Устаткування, визначений в статті 1.1.

Стаття 2. Сумлінність і чесність

2.1. При виконанні зобов'язань по цьому Контракту сторони діятимуть сумлінно і чесно.

2.2. Положення цього Контракту, а також будь-які інші заяви, зроблені сторонами у зв'язку з їх взаєминами по агентському Контракту, повинні тлумачитися сумлінно.

Стаття 3. Функції Агента

3.1. Агент зобов'язується докласти всіх зусиль для сприяння продажу Устаткування на Території відповідно до розумних інструкцій Принципала.

3.2. Агент не повинен шукати замовлення за межами Території, якщо це не дозволено Принципалом. Якщо Агент веде на Території переговори, що завершуються підписанням договорів купівлі-продажу, з покупцями, зареєстрованими за межами даної Території, застосовуються положення статті 15.2.

3.3. Агент не має права укладати договори з третіми особами від імені Принципала або іншим чином висловлювати обов'язки Принципала перед третіми особами. Він тільки збирає замовлення у покупців для Принципала, який має право (як викладено надалі у статті 4.2) прийняти їх або відкинути.

3.4. Під час переговорів з покупцями Агент повинен пропонувати Устаткування в строгій відповідності з умовами і положеннями договору купівлі-продажу, переданого йому Принципалом.

Стаття 4. Ухвалення замовлень Принципалом

4.1. Принципал повинен інформувати Агента без невиправданої затримки про своє ухвалення або відмову від замовлень, переданих останнім. Принципал може на свій розсуд прийняти або відкинути будь-яке індивідуальне замовлення, передане йому Агентом.

4.2. Принципал, проте, не може безпричинно відкидати замовлення, передані Агентом. Зокрема, повторна відмова від замовлень, які суперечать сумлінності (наприклад, зроблений тільки з метою перешкодити діяльності Агента), вважатиметься порушенням Контракту з боку Принципала.

Стаття 5. Зобов'язання не вступати в конкуренцію

5.1. Без попереднього письмового дозволу Принципала Агент не має права надавати, проводити або розміщувати будь-яку продукцію, що конкурує з Устаткуванням Принципала, протягом всього терміну дії Контракту.

5.2. Агент має право надавати, проводити, розміщувати будь-яку продукцію, що не конкурує з Устаткуванням, за умови, що він наперед інформував Принципала про такого роду діяльності. Проте вищезазначене зобов'язання про інформування Принципала втрачає силу за умови, якщо 1) характеристики товарів, які Агент хоче надавати, і 2) сфера діяльності Принципала, в якій Агент збирається працювати, не дають підстав вважати, що це торкнеться інтересів Принципала.

7.14. Агентський контракт на збут природного газу

Це форма міжнародного агентського контракту на збут сировини. Документ складається з трьох частин:

— коротка форма угоди, що містить суть операції;

— основні умови;

— Додаток А, в якому визначені обсяги збуту газу.

Особливістю контракту є те, що комісійні Агенту виплачуються у вигляді частини прибутку, що отримується від спільного збуту сировини.

Незважаючи на те, що форма контракту складена щодо збуту природного газу, вона може використовуватися для оформлення угод по збуту різних сировинних товарів (нафта, вугілля, концентрати руди і т.п.).

Нижче наводиться перелік статей та фрагмент Основних умов контракту:

1. Загальні положення.
2. Термін.
3. Кількість.
4. Збут.
5. Укладання угоди.
6. Транспортування (перекачування) газу.
7. Поточний контроль.
8. Вимірювання.
9. Складання рахунків і оплата.
10. Комісійні.
11. Участь у прибутках.
12. Нерозподілені прибутки.
13. Конверсія в звичайні акції.
14. Переуступка третім особам.
15. Конфіденційність.
16. Відшкодування збитку.

17. Страхування на випадок порушення зобов'язання.
18. Застосовне право.
19. Форс-мажор.
20. Повнота угоди.

1. Загальні положення

Виробник доручає Агентові затвердити від власного імені програму маркетингу (комплексу заходів щодо збуту) природного газу, при якій Агент набуває або організовує продаж певних кількостей природного газу Виробника відповідно до умов цієї Угоди.

Агент сумлінно робить зусилля для збуту природного газу за максимально високими цінами, розумно досяжними в обставинах конкретної операції. Виробник вживає всіх необхідних заходів і уповноважує Агента для укладання угоди з продажу газу на строк до одного (1) місяця, без якої-небудь додаткової згоди або дозволу з боку Виробника або будь-яких сторін, від імені яких діє Виробник.

До укладання будь-яких угод з продажу газу, термін яких перевищує один (1) місяць, Агент повинен отримати згоду від представника Виробника. З цією метою представником Виробника призначається [найменування]; проте Виробник може змінити свого представника, письмово повідомивши про це Агентові.

Первинний термін дії цієї Угоди обчислюватиметься від дати її укладання, при цьому Угода діятиме в повну силу до кінця поточного року, а також ще два (2) календарні роки після закінчення поточного року, якщо Угода не буде пролонгована відповідно до вказаних нижче умов. Дія цієї Угоди може бути припинена в будь-який час:

1) письмовим повідомленням за 60 днів до дати припинення з боку Виробника або

2) Агента, якщо Агент припиняє займатися маркетингом природного газу. Припинення дії Угоди не може перешкодити виконанню умов цієї Угоди з продажу/купівлі природного газу.

3. Кількість

Виробник визначає обсяги видобутку природного газу, що перебувають у власності, контрольовані або керовані ним, які повинні бути охоплені дією цієї Угоди в Додатку А, що є його частиною. Зазначені обсяги видобутку іменуватимуться надалі «виділені обсяги».

Виробник може час від часу вносити до Додатку А поправки, щоб додавати додаткові кількості газу або видаляти що вже існують.

Додавання або видалення обсягів природного газу Виробником не може перешкодити виконання умов існуючих операцій з продажу/купівлі природного газу.

Агент сприяє у визначенні практичної здійсненності календарних постачань газу відповідно до зазначеного обсягу видобутку.

4. Збут

Агент вивчає і визначає відповідні ринки, пункти приймання і маршрути доставки, з тим щоб дати економіко-фізичну оцінку потенційних можливостей.

Глава 8. Міжнародні ліцензійні угоди

8.1. Сутність ліцензійних угод

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

— комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту;
— посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
— прискорення випуску на ринок нової продукції;
— одержання доступу до додаткових ресурсів;
— проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
— одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам;
— країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
— за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції, і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
— політичні і правові мотиви.

Міжнародні ліцензійні зв'язки здійснюються переважно між розвинутими країнами. У загальній сумі надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями частка розвинутих країн становить майже 98%.

У цілому оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 млрд дол. на рік. Однак значущість цього ринку визначається тим, що вартість продукції, яка випускається в різних країнах з іноземними ліцензіями, становить 330–400 млрд дол. щорічно. Лідируюче положення на ринку ліцензій належить США (65% надходжень промислово розвинутих країн від експорту ліцензій).

Країни залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями класифікуються на такі групи:

— промислово розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій;
— промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій;
— промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій;
— країни, що розвиваються, з експортно-імпортною спрямованістю торгівлі ліцензіями;
— країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі;
— країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі.

Об'єкти ліцензій:

— запатентований винахід чи технологічний процес;
— технологічні знання і досвід, ноу-хау;
— промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);
— товарний знак.

Ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10–15 років.

Ліцензії бувають **патентні**, тобто такі, котрі підтверджують передачу права використання патенту без відповідного «ноу-хау», і **безпатентні,** тобто такі, котрі підтверджують право використовувати «ноу-хау» без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

За обсягом переданих прав на використання науково-технічних знань ліцензіара розрізняють три види ліцензій:

— проста (невиняткова), при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;
— виняткова, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи «ноу-хау» і їх продажу на домовленій території;
— повна, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або «ноу-хау» упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія може бути **відкритою**, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія буває **примусовою** у випадку, якщо компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди**.

Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні марки і за визначену винагороду.

8.2. Ліцензійна угода загального типу

Укладено між

Іноземна фірма _____ з _____ (країна), яку представляє _____ (далі по тексту: Ліцензіар) _____ (назва фірми), (місцезнаходження та адреса) і Організацією з __, яку представляє _____ (далі до тексту: Ліцензіат).

Стаття 1. Предмет договору

1.1. Предметом цього договору є відступлення права з патенту на виробництво, (назва виробу), яке належить Ліцензіару, Ліцензіату з метою виробництва і збуту запатентованих виробів.

1.2. Ліцензіар надає в розпорядженнях Ліцензіату технічну документацію і технічну інформацію, яка необхідна для раціонального використання права з патенту.

13. Ліцензіар поступається правом на використання товарного знака _____ на всіх виробах, виготовлених відповідно до цього договору.

1.4. Ліцензіар зобов'язується забезпечити використання Ліцензіатом відступлених ліцензійних прав та іншої документації, необхідної для раціонального й ефективного виробництва у встановлені строки так, щоб Ліцензіат міг почати виробництво не пізніше _____ днів з моменту вступу в силу цього договору.

Стаття 2. Навчання персоналу Ліцензіата

2.1. Ліцензіар надасть у розпорядження Ліцензіату певну кількість кваліфікованого персоналу, інструкторів, які будуть навчати персонал Ліцензіата в ході підготовки обладнання до експлуатації (технічне забезпечення праці) і процессу такого пуску обладнання, призначеного для виробництва товарів відповідно з цим договором.

2.2. Після пуску в експлуатацію обладнання Ліцензіар залишить певну кількість фахівців для подальшої технічної допомоги, та особливо з метою контролю якості виробів, які виготовляються за ліцензією. Цей персонал Ліцензіара залишиться у Ліцензіата протягом не менше _____ місяців.

2.3. Ліцензіар зобов'язується на своїх заводах, на яких виготовляється запатентований виріб до ліцензії, забезпечити вдосконалення фахівців Ліцензіата в період з _____ протягом _____ місяців і виділити необхідну кількість інструкторів, які будуть надавати спеціальну допомогу працівникам, які перебувають на навчанні.

2.4. Ліцензіар забезпечить представникам Ліцензіата в період дії договору можливість відвідати підприємство та лабораторії Ліцензіара для отримання необхідної конкретної інформації, та інструкцій у зв'язку з роботою встановлених машин, з метою досягнення кращої і більш ефективної роботи обладнання Ліцензіата.

Стаття 3. Обсяг відступлених ліцензійних прав

3.1. Ліцензіат має виключне право на виробництво та продаж виробів, які виготовлені за ліцензією, передбаченою цим договором, на всій Території.

3.2. Ліцензіат має право продавати (експортувати вироби), що є предметом ліцензії, в усіх інших країнах, крім тих, у яких Ліцензіар організував власне виробництво або поступився виключним правом на виробництво та продаж третім особам.

Список країн, у яких Ліцензіар поступився виключним правом на виробництво та продаж третім особам, є складовою частиною цього договору. З дня підписання цього договору Ліцензіар не має права поступатися виключним правом у вигляді ліцензії в країнах, які наведені у Списку № 2 і в яких Ліцензіат має особливий інтерес до продажу (експорту).

3.3. Ліцензіат має право повністю або частково поступитися виробництвом виробів за договором, що є предметом ліцензії, іншим спорідненим підприємствам у _____ з тим, щоб виробники, яким уступлено право виробництва, забезпечили якість виробів і постійно підтримували його на достатньому рівні.

3.4. Ліцензіат гарантує Ліцензіару, що виробникам, яким він поступився правом на виробництво ліцензованих виробів, будуть дотримуватися всіх прав Ліцензіара та виконувати всі обов'язки з цього договору.

3.5. Ліцензіат має право при виробництві виробів по ліцензії застосовувати власні знання та досвід з метою поліпшення якості виробів та забезпечення раціонального й ефективного виробництва.

3.6. Ліцензіат зобов'язаний належним чином сповістити Ліцензіарові про поліпшення за змістом п. 3.5 цього договору.

Стаття 4. Захисний знак

4.1. Ліцензіат зобов'язується на всіх виробах, за договірною програмою, проставляти захисний знак. Ліцензіар зобов'язується зареєструвати назву як захисний знак у своїй країні.

4.2. Ліцензіат має право в процесі маркетингу виробів, передбачених Виробничою програмою на основі цього договору, як на винятковій, так і на невинятковій території вказувати, що товар виготовлений за ліцензією, власником якої (власником титулу) є Ліцензіар. Це зазначення здійснюється так: «Виготовлений за ліцензією».

Стаття 5. Відрахування (роялті) і спосіб виплати

5.1. Ліцензіат зобов'язується здійснювати Ліцензіару відрахування (роялті) за використання ліцензії, зокрема, в розмірі _% від нетто продажної ціни франко-завод Ліцензіата за всі вироби, виготовлені за ліцензією.

5.2. Ліцензіат має право використовувати вироби за ліцензією для внутрішнього споживання на інших підприємствах свого виробництва. У цьому випадку нетто продажна ціна зменшується на __% і на цій основі розраховується ліцензійне відрахування (роялті) за п. 5.1 цієї статті.

5.3. Ліцензіат зобов'язаний виконувати ліцензійні відрахування не пізніше ніж через 90 днів після закінчення кварталу. Виплати починаються після закінчення першого повного кварталу з моменту пуску заводського обладнання в нормальну експлуатацію за ліцензійною програмою. Розрахунки здійснюються за фактом продажу з цього тримісячного періоду, в подальшому також регулярно, протягом усього терміну дії договору.

5.4. Інші виплати за спеціальні послуги, які Ліцензіар може надати Ліцензіату і які безпосередньо не пов'язані з технічною допомогою щодо використання ліцензії, повинні здійснюватися на основі спеціальних розрахунків Ліцензіара. Ліцензіат повинен забезпечити ці виплати не пізніше ніж через 60 днів після отримання калькуляції.

Стаття 6. Гарантія обсягів виробництва

6.1. Ліцензіар гарантує, що на підприємстві Ліцензіата здійснюватиметься якісне виробництво в обсязі, передбаченому Виробничою програмою, яка є складовою частиною цього договору.

6.2. Гарантія забезпечення параметрів виробництва не (п. 6.1. цієї статті) визначається тестом протягом днів на підприємстві Ліцензіата, сам тест повинен бути проведений протягом _____ днів після пуску підприємства в експлуатацію.

6.3. Ліцензіат зобов'язується забезпечити запланований обсяг виробництва не пізніше ___ днів з моменту пуску підприємства у виробництво, але не пізніше _____ року.

6.4. Якщо результати за п. 6.3. цієї статті не будуть забезпечені без вини Ліцензіата, Ліцензіар зобов'язується: відшкодувати йому завдані збитки, які обмежуються сумою _____.

6.5. Ліцензіар зобов'язується відшкодувати збиток третіми особам або Ліцензіату (в тих випадках, якщо останній уже відшкодував збитки третім особам), і який настав внаслідок застосування технології, що є предметом цього договору, або виробів, отриманих за ліцензією, за умови, що Ліцензіат повністю дотримувався інструкцій та інших рекомендацій Ліцензіара.

6.6. Якщо будь-яка третя особа почне судове переслідування Ліцензіата, у зв'язку з порушенням патенту, ліцензіар зобов'язується надати йому ефективну допомогу у вирішенні спору та відшкодувати збитки і витрати, пов'язані з таким переслідуванням.

6.7 Ліцензіар має право періодично проводити перевірку якості ліцензованих виробів та повідомляти свою думку Ліцензіатові, з метою усунення можливих недоліків.

Стаття 7. Поліпшення та удосконалення виробництва та виробів

7.1. Сторони в договорі зобов'язані в кінці терміну дії цього договору повідомляти один одному про всі поліпшення і вдосконалення виробництва та виробів за ліцензією.

7.2. Сторони в договорі зобов'язуються безкоштовно поступатися один одному за внесені удосконалення та поліпшення у зв'язку з виробництвом ліцензійних виробів.

Стаття 8. Збереження виробничої та комерційної таємниці

8.1. Сторони в договорі згодні з тим, що вони вважають секретною всю технічну і технологічну інформацію, яка належить до виробництва за ліцензією і яка надана Ліцензіату.

8.2. Ліцензіар зобов'язаний надати всі технічні відомості уповноваженим фахівцям Ліцензіата в тому обсязі, який необхідний для реалізації мети цього договору.

8.3. Збереження в таємниці секретної інформації, отриманої від Ліцензіара, триває протягом терміну дії цього договору і не менше трьох років після його закінчення.

8.4. Ліцензіат має право на безкоштовне використання всієї технічної інформації після закінчення терміну дії цього договору.

8.5. Право на безкоштовне використання технічної та технологічної інформації може виникнути і до закінчення цього договору, якщо буде встановлено, що така інформація і знання (ноу-хау) стали загальновідомими.

Стаття 9. Дія, продовження, відмова й припинення договору

9.1. Даний договір укладений на термін _____.

9.2. Договір автоматично продовжується на ___ років, якщо будь-яка з його сторін не відмовиться в письмовій формі від нього не менше ніж за три місяці до закінчення його терміну.

9.3. Цей договір припиняється у зв'язку із закінченням або припиненням патентних прав Ліцензіара відповідно до загальнообов'язкових норм країн Ліцензіарів та Ліцензіатів.

9.4. Відмова від договору, за п. 9.2 цієї статті, оформлюється рекомендованим листом (крім припинення договору на підставі пунктів цієї статті), будь-яка із сторін договору може припинити договір з причин, перелічених у наступних пунктах.

9.6. Якщо, на думку Сторони, в договорі у зв'язку з недотриманням договірних зобов'язань (не виконуються істотні умови, не усуваються виявлені недоліки в розумні терміни і т.п.) або з настанням обставин за ст. 10 цього договору виникли суттєві труднощі у виконанні договору, які ведуть до його припинення, вона зобов'язана направити іншій стороні листа, повідомлення із зазначенням причин вимоги припинення договору.

9.7. Сторона, яка отримала повідомлення з п. 9.6 цієї статті, зобов'язана в строк не більше ніж 30 днів у письмовому вигляді викласти свою точку зору і надати пропозиції у зв'язку з труднощами, які виникли. Якщо, на думку Сторін, неможливо подолати

труднощів, які виникли, кожна із сторін має право розірвати договір протягом 30 днів з моменту отримання письмового повідомлення, з якого видно, що труднощі, які виникли не усунені.

9.8. У разі розірвання договору на підставі попередніх пунктів цієї статті, Сторони в договорі виконають свої зобов'язання, що виникли до дня припинення договору.

9.9. Якщо припинення договору відбулося з вини однієї зі Сторін (йдеться про навмисну провину), друга Сторона має право на відшкодування збитків та упущеної вигоди за загальними правилами зобов'язального права.

Стаття 10. Звільнення від відповідальності (непереборна сила та інші випадки)

10.1. Ліцензіар і Ліцензіат можуть бути звільнені від відповідальності в певних випадках, які сталися незалежно від їхньої волі.

10.2. Обставини, спричинені подіями, які не залежали від волі Сторін у договорі і яких добросовісна Сторона не могла уникнути або усунути їх наслідків, вважаються випадками, що звільняють від договору і перешкоджають його повному або частковому виконанню.

10.3. Випадками непереборної сили вважаються такі події: війна, військові дії, повстання, мобілізація, страйк, епідемія, пожежа, вибухи, дорожні природні катастрофи, акти органів влади, що впливають на виконання зобов'язань, і всі інші події,які компетентний Арбітражний суд визнає випадком непереборної сили.

Стаття 11. Урегулювання можливих суперечок

11.1. Усі спори, які можуть виникнути з цього договору або у зв'язку з ним, Сторони намагатимуться вирішувати за взаємною згодою.

11.2. Якщо Сторони не зможуть домовитися, то для вирішення такого спору Сторони звертаються до Арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті, який остаточно вирішує суперечку.

11.3. Сторони згодні з тим, що в арбітражному рішенні буде застосовуватися Регламент Арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті.

11.4. Сторони застосовують матеріальне право _____ для вирішення спору, який виник.

11.5. Сторони зобов'язуються виконати рішення арбітражу у термін, що вказується в самому рішенні за змістом правил Арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті.

Стаття 12. Заключні положення

12.1. Цей договір вступає в силу після його підписання представниками сторін і схвалення та реєстрації відповідними державними органами _____.

12.2. Ліцензіат зобов'язаний письмово сповістити Ліцензіара про день вступу в силу договору. Якщо Ліцензіат не повідомив Ліцензіарові протягом _____ днів з дня вступу в силу договору, останній вважається недійсним.

12.3. Сторони в договорі зобов'язуються вжити всіх необхідних заходів, для одержання, схвалення та реєстрації в компетентному органі договору згідно з п. 12.1 цієї статті.

12.4. Зміни і доповнення цього договору можуть вноситися тільки письмовим шляхом.

12.5. Додаткові додатки та протоколи можуть змінювати або доповнювати цей договір за умови, що вони підписані уповноваженими представниками обох Сторін у договорі.

12.6. Цей договір укладений у 8 автентичних примірниках, з яких 4 _____ мовами, та 4 _____мовою.

Сторони, згодні з тим, що тексти ідентичні і є невід'ємною частиною цього договору.

12.7. Кожній Стороні в договорі належить по 4 примірники _____ мовою і по 2 примірники _____ мовою.

Укладено Дата :_____

Ліцензіат Ліцензіар

8.3. Ліцензійний контракт на програмне забезпечення

Схема угоди — довіритель (*grantor*) передає одержувачеві (*grantee*) ексклюзивну і безстрокову ліцензію на Програмне забезпечення Довірителя в певних країнах (перелік є в угоді), при збереженні ексклюзивних прав у певних країнах (перелік також є в угоді). Довіритель набуває таких прав: використовувати Програмне забезпечення для внутрішнього користування, просувати на ринок, включаючи право на проведення і забезпечення демонстрацій, видавати субліцензії для використання на ліцензійній території, створювати модифікації Програмного забезпечення Довірителя, на певних умовах виготовляти і поширювати примірники програмного забезпечення.

Нижче наводиться перелік статей і фрагмент контракту.

Декларативна частина

1. Визначення.
2. Передавання.
3. Послуги з підтримки програмного забезпечення.
4. Роялті.
5. Припинення.
6. Судова заборона.
7. Конфіденційність.
8. Гарантії довірителя.
9. Гарантії одержувача.
10. Гарантія відшкодування збитку, що наноситься інтелектуальній власності довірителя.
11. Захист програмного забезпечення довірителя.
12. Гарантія відшкодування збитку.
13. Відмова від відповідальності.
14. Керуючий закон і територіальна підсудність.
15. Відсутність права на відмову.
16. Сукупність засобів судового захисту.
17. Ділимість угоди.
18. Примірники.
19. Взаємини Сторін.

20. Переуступання.
21. Повідомлення.
22. Обов'язкова дія.
23. Назви розділів.
24. Витрати за примусове виконання.
25. Повнота угоди.

Додаток А. Програмне забезпечення довірителя.

Додаток В. Стандарти угоди про надання послуг.

Ця Угода укладена <дата> між

XXX, компанією, зареєстрованою в <країна> (далі іменованою «Довіритель ліцензії» або «Довіритель»)

YYY, компанією, зареєстрованою в <країна> (далі іменованою «Одержувач ліцензії» і «Одержувач»).

Декларативна частина

А. Довіритель є ексклюзивним володарем міжнародних прав, на програмне забезпечення і супутню документацію, що належить до XXXXXXXXXX, як викладено далі і описано в Додатку «А» до цієї Угоди (далі іменоване «Програмне забезпечення Довірителя»).

В. Довіритель бажає передати Одержувачеві ексклюзивну, сплачену і безстрокову ліцензію на Програмне забезпечення Довірителя в <країнах>, при збереженні ексклюзивних прав в <країнах>.

ДОВІРИТЕЛЬ І ОДЕРЖУВАЧ ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ – ЯК «СТОРОНИ».

ДІЙСНИМ ЗАПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на вихідні передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижчі, Сторони домовилися про нижченаведене:

1. Визначення

Нижченаведені підпункти (позначені великими буквами) мають у дійсному розділі такі значення.

«Права Довірителя» означають усі права Довірителя на Програмне забезпечення Довірителя. В цілях цієї Угоди, якщо контекст такого не потребує чого-небудь іншого, Програмне забезпечення Довірителя включає будь-які зміни Довірителя (як визначено в розділі 3).

Під «Інформацією» розуміється будь-яка специфікація, документація, програмне забезпечення, лістинг програм, схеми, креслення, дані, клієнтські списки і звіти, фінансова документація, ділова інформація і будь-яка інша інформація подібного роду в електронному або в іншому, придатному для читання, вигляді, яка є власністю і комерційною таємницею Довірителя, Одержувача або Аффілірованої особи Одержувача.

Термін «Ліцензійні права» означає всі права Довірителя на Ліцензійній території, включаючи, але не обмежуючись, права на використання, модифікацію і підготовку похідних творів на основі Програмного забезпечення Довірителя, а також право субліцензування Програмного забезпечення Довірителя для використання (третіми особами) на Ліцензійній території.

Під «Ліцензійною територією» розуміється територія XXXXXXXXXXXXXX.

«Документація по програмному забезпеченню» означає документи, пойменовані далі в Додатку «А».

2. Передача

Довіритель дійсним передає Одержувачеві ексклюзивну, повністю сплачену, безстрокову ліцензію на «Ліцензійні права» відповідно до дійсної угоди, включаючи, але не обмежуючись правами:

А.Використовувати Програмне забезпечення Довірителя для внутрішнього користування (включаючи використання якою-небудь третьою стороною — учасницею Угоди) для розвитку, підтримки і навчання.

В. Просувати на ринок Програмне забезпечення Довірителя, включаючи право на проведення і забезпечення демонстрацій.

С. Видавати субліцензії на Програмне забезпечення Довірителя для використання її на вищезазначеній Ліцензійній території.

D. Створювати модифікації Програмного забезпечення Довірителя.

Е. Виготовляти і поширювати примірники Програмного забезпечення Довірителя згідно з положеннями дійсного розділу і умов усієї зазначеної Угоди.

F. Видавати субліцензію Афільованій особі Одержувача на всі права, що викладаються у вище перелічених підпунктах А–Е, а також на право субліцензувати вказані права на Ліцензійній території дистриб'юторам Афільованої особи Одержувача.

Довіритель передає Одержувачеві не пізніше ніж через один тиждень після дати підписання цієї Угоди два примірники Програмного забезпечення Довірителя, один — у форматі вихідного коду, інший — у форматі об'єктного коду, — на змінному диску, сумісному для використання на комп'ютерах IBM R/s 6000 або на іншому носієві, погодженому спільно Довірителем і Одержувачем, а також Документацію з програмного забезпеченню.

8.4. Ліцензійний контракт на передавання запатентованої технології

Ліцензіар має право і згоден надати Ліцензіату права на використання, виготовлення і продаж обумовлених у контракті виробів за запатентованою технологією, Ліцензіат на певних комерційних умовах планує використовувати запатентовану технологію Ліцензіара для виробництва і продажу обумовлених у контракті виробів.

Розділ 1. Визначення.
Розділ 2. Предмет контракту.
Розділ 3. Вартість контракту.
Розділ 4. Умови оплати.
Розділ 5. Доставка і удосконалення технічної документації.
Розділ 6. Порушення прав і гарантії.
Розділ 7. Податки і мита.
Розділ 8. Форс-мажор.
Розділ 9. Вирішення спірних питань.
Розділ 10. Термін дії контракту та інше.

Цей Ліцензійний контракт на передачу технології складений, підписаний і набув чинності <дата> між:

1. X., компанією створеною і такою, що існує за законодавством XXX, має юридичну адресу XXXXXXXXXXXXXXXXXXX, цей вираз включає всіх правонаступників X, іменується надалі «Ліцензіат», і

2. Z, компанією створеною і такою, що існує за законодавством ZZZ, що має юридичну адресу ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ, даний вираз включає всіх правонаступників Z, що іменується надалі «Ліцензіар»

ЛІЦЕНЗІАТ І ЛІЦЕНЗІАР ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ПО ОКРЕМОСТІ ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ – ЯК «СТОРОНИ».

Оскільки права на патент XXXXX належать Ліцензіару;

оскільки Ліцензіар має право і згоден надати Ліцензіату права на використання, виготовлення і продаж обумовлених у контракті Виробів за запатентованою технологією;

оскільки Ліцензіат сподівається використовувати запатентовану технологію Ліцензіара для виробництва і продажу обумовлених у контракті Виробів;

оскільки Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт,

ЦИМ ЗАПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на початкові передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, Сторони домовилися про нижченаведене:

Розділ 1. Визначення

1.1. «Запатентована технологія» означає технологію, зазначену в Додатку 1 до Контракту.

1.2. «Ліцензіар» означає компанію (.) міста (.) країни (.), або законного представника, або агентство, або правонаступника Компанії.

1.3. «Ліцензіат» означає _____, або її законного представника, або правонаступника власності Корпорації.

1.4. «Обумовлені в Контракті Вироби» означають вироби, позначені в Додатку 2 до цього Контракту.

1.5. «Обумовлена в Контракті Фабрика» означає фабрику, яка проводить обумовлені в Контракті Вироби; вона розташована в місті (.), провінції (.) і називається (.).

1.6. «Чиста Ціна продажу» означає суму, яка залишається після вирахування з ціни по комерційному рахунку-фактурі витрат на упаковку, перевезення, страхові внески, комісійні витрати, комерційні знижки, податки і витрати на викуплені елементи і частини, і так далі.

1.7. «Патентні Документи» означають усі відповідні документи, наведені в Додатку 1 до Контракту.

1.8. «Дата вступу Контракту в силу» означає дату ратифікації цього Контракту компетентними уповноваженими обох Сторін залежно від того, яка настає пізніше.

Розділ 2. Предмет контракту

(Опущено)

Розділ 3. Ціна контракту

(Опущено)

Розділ 4. Умови оплати
(опущено)

Розділ 5. Доставка і удосконалення технічної документації

5.1. Назва патенту, зміст і подробиці, що належать до цього питання, з приводу яких Ліцензіар подав заявку на патент у XXX Патентне Відомство, повинні бути надані Ліцензіаром Ліцензіату відповідно до положень Додатка 2 до Контракту.

5.2. Патентні документи, обумовлені в пункті 5.1 цього Контракту, повинні бути надані Ліцензіаром Ліцензіату у момент підписання Контракту. (Примітка: Оскільки патентні документи є в готовій формі, Ліцензіар повинен надати їх Ліцензіату в момент підписання контракту).

5.3. Протягом терміну дії Контракту обидві Сторони повинні безкоштовно надати один одному вдосконалені версії Технології, що мають відношення до обумовлених у Контракті Виробів.

5.4. Вдосконалені версії технології є власністю сторони що їх удосконалила і розробила; друга сторона не має права подавати прохання на патент або передавати їх третій Стороні.

8.5. Ексклюзивний ліцензійний контракт на товарний знак

Ліцензіар має права на певні цінні зареєстровані товарні знаки і готовий на певних комерційних умовах надати ексклюзивну ліцензію на їх використання. Ліцензіат планує використовувати товарні знаки ліцензіара і у зв'язку з виробництвом, продажем і дистриб'юцією контрактної продукції.

Цей Ексклюзивний ліцензійний контракт на товарний знак складений, підписаний і набув чинності <дата> між:

1. X., компанією створеною і такою, що існує за законодавством XXX, має юридичну адресу XXXXXXXXXXXXXXXXXXX, даний вираз включає всіх правонаступників X, іменоване надалі «Ліцензіат», і

2. Z, компанією створеною і такою, що існує за законодавством ZZZ, що має юридичну адресу ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ, даний вираз включає всіх правонаступників Z, що іменується надалі «Ліцензіар».

ЛІЦЕНЗІАТ І ЛІЦЕНЗІАР ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ – ЯК «СТОРОНИ».

Оскільки Ліцензіар має певні цінні зареєстровані товарні знаки;

оскільки Ліцензіат сподівається використовувати товарний знак і у зв'язку з виробництвом, продажем і дистриб'юцією Контрактної Продукції;

оскільки Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт,

ЦИМ ЗАПЕВНЯЄТЬСЯ, ЩО, зважаючи на початкові передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижче, Сторони домовилися про нижченаведене:

Розділ 1. Визначення

«Зареєстрований товарний знак» означає товарний знак, визначений у Додатку 1 і зареєстрований у Комітеті з Товарних знаків XXX (дата). Реєстраційний номер XXXX.

«Ліцензіар» означає _____ Компанію ___ країни, або законного представника або агентство спадкоємця власності Компанії.

«Ліцензіат» означає компанію (корпорацію) _____, або законного представника або агентство або спадкоємця власності Корпорації.

«Контрактна Продукція» означає продукцію, обумовлену в Додатку 2, що додається до цього Контракту.

«Продажна нетто-ціна» означає суму, що залишилася, при вирахуванні з продажної комерційної ціни інвойса витрат на упаковку, транспортних витрат, страхових внесків, комісійних винагород, комерційних знижок, податків, витрати на покупку елементів, запасних частин і так далі.

«Дата Вступу Контракту в юридичну силу» означає дату підписання цього Контракту обома Сторонами.

Розділ 2. Предмет контракту

2.1. Відповідно до висловлюваних далі в цьому тексті умовами, Ліцензіат погоджується отримати від Ліцензіара, а Ліцензіар погоджується передати Ліцензіату право на використання Зареєстрованого товарного знака виключно з метою виробництва, продажу і дистриб'юції Контрактної Продукції і у зв'язку з такими виробництвом, продажем і дистриб'юцією.

2.2. Найменування, артикул, специфікація і технічні параметри Контрактної продукції визначені в Додатку 2. Ліцензія і права є ексклюзивними і непередаваними. Сьогоденням передана ліцензія триває тільки до _____. Ліцензіат обіцяє не використовувати і не давати повноважень на пряме або непряме використання Зареєстрованого товарного знака в будь-якому іншому місці і не продавати навмисно оговорену в цьому Контракті Контрактну Продукцію особам, що мають намір продавати таку продукцію в інших місцях.

2.3. (далі опущено).

Розділ 3. Ціна контракту

(опущено)

Розділ 4. Умови виплат

(опущено)

Розділ 5. Пересилка документів

5.1. Назва, зміст і відповідна ситуація отримання Ліцензіаром реєстрації в Патентному відомстві XXX повинні бути повідомлені Ліцензіаром Ліцензіату відповідно до положень Додатку 2, що додається до цього Контракту.

5.2. Документи, обумовлені в Пункті 5.1 цього Контракту, повинні бути передані Ліцензіаром Ліцензіату під час підписання цього Контракту.

Розділ 6. Контрактна продукція

6.1. Ліцензіат погоджується з тим, що контрактна Продукція, обумовлена в цьому Контракті, повинна відповідати високим стандартам якості і тим самим захищати Товарний знак і репутацію сторони, що надала її. Якість Контрактної Продукції повинна відповідати стандарту, обумовленому в Додатку 2, що додається до цього

Контракту, і відповідати всім законам тих місць, де вона проводиться, продається і розповсюджується. Виробництво, продаж і дистриб'юція Контрактної Продукції не повинні негативно позначитися на доброму імені Ліцензіара або будь-якій з його програм або на Зареєстрованому товарному знаку.

6.2. Відповідно до останнього положення розділу 6.1 цього Контракту, Ліцензіат до продажу або дистриб'юції Контрактної Продукції зобов'язаний безкоштовно надати Ліцензіару для його, Ліцензіара, письмового схвалення розумно обґрунтовану кількість зразків кожного різновиду Контрактної Продукції, а також усіх готових упаковок і пакувальних матеріалів. Якість і стиль Контрактної Продукції, а також будь-якої готової упаковки і пакувального матеріалу в обов'язковому порядку надаються Ліцензіару для його схвалення. Предмети, представлені Ліцензіару, вважаються схваленими їм тільки в тому випадку, якщо названі зразки письмово схвалені Ліцензіаром. Після такого схвалення Ліцензіат не повинен відхилятися ні від одного матеріального аспекту такого схвалення без попередньої письмової згоди Ліцензіара, а Ліцензіар не має права відкликати своє схвалення вищеназваних зразків, за винятком сповіщення, поданого їм Ліцензіату за ___ днів.

6.3. Час від часу, після того як Ліцензіат почав продавати Контрактну Продукцію і згідно вимозі Ліцензіара, Ліцензіат повинен безкоштовно надати Ліцензіару додатково не більше _____ вибраних навмання зразків кожного виробу, виготовлених і проданих Ліцензіатом відповідно до цього Контракту, а також зразки готової упаковки і відповідних пакувальних матеріалів.

8.6. Керівництво для складання контрактів про міжнародну передачу виробничого досвіду і знань (ноу-хау) в машинобудуванні

Керівництво для складання контрактів міжнародної передачі ноу-хау у машинобудуванні розроблено ЄЕК ООН (№ 222).

1. Вступ

А. Мета

1. Представлені керівні принципи призначені для полегшення складання контрактів, що стосуються міжнародної передачі ноу-хау в машинобудуванні. Такі контракти набувають великої важливості в міжнародних ділових відносинах, сприяючи просуванню і розповсюдженню технічних знань у світі.

В. Предмет

2. Завдання керівних принципів — привернути увагу до деяких проблем, специфічних для цього типу контракту, і стати базою для відшукання рішень, які враховували б інтереси обох Сторін з метою усунення можливих розбіжностей при виконанні контрактів.

С. Застереження

3. I) Керівні принципи зосереджені на тому, щоб довести до розуміння сторін, що укладають подібні контракти, необхідність украй уважного підходу до справи і ясного розуміння своїх відповідних прав і зобов'язань. Такий підхід допоможе в майбутньому уникнути безлічі проблем, тим більше що єдності точок зору на обговорюваний тут предмет досі не має.

II) З тієї ж причини слід пам'ятати, що пропоновані Керівні принципи зовсім не ставлять за мету позбавити Сторони в переговорах від необхідності регулярно звертатися за консультацією до кваліфікованих юристів.

II. Загальні питання, що стосуються ноу-хау і його передачі

A. Визначення і характеристики ноу-хау

4. I) Дано безліч визначень ноу-хау. Об'єднане Міжнародне бюро по захисту інтелектуальної власності (BIRPI) в статті 53/1 Типового закону про винаходи для країн, що розвиваються, описує ноу-хау як «виробничі процеси або знання, що відносяться до використання і застосування промислових методів» Пан Пів Метлі, Генеральний доповідач міжнародної Асоціації захисту промислових прав (IAPIP), дає в «Хроніках промислової власності» таке визначення: «Ноу-хау складається із знання і досвіду, придбаних при практичному застосування техніки».

Залежно від конкретних обставин ноу-хау може належати конкретному виробу або категорії виробів з технічної інформації в цілому або частини її, необхідних для проектування, виробництва, експлуатації, ремонту або маркетингу виробу або виробів, або окремих елементів їх, або поєднання того та іншого. Якщо мова йде про конкретні методи або процеси, ноу-хау може бути певною технічною інформацією, необхідною для розроблення і використання згаданих виробів або процесів у цілому, так само як і частина її.

II) Ноу-хау — це економічний актив, і для того щоб цим активом скористатися, власникові необхідно володіти певним рівнем наукових і технічних знань і умінь.

B. Технічні засоби

5. I) Технічна інформація як складова ноу-хау може включати залежно від конкретних обставин:

a) вироби: зразки, незареєстровані проекти, устаткування і механізми, апаратуру, запасні частини, інструменти, спеціальне приладдя і т.д.;

b) технічну документацію: формули, розрахунки, плани, малюнки, непатентовані винаходи і т.д.;

c) вказівки: примітки за проектом, виробництвом або експлуатацією того чи іншого виробу або процесу, специфіці його виробництва або вказівки по його експлуатації, вказівки технологічного характеру, пояснення до них, дані щодо організації роботи: рекомендації з питань підбору будівель і приміщень, планів-схем підприємств, циклів виробництва і методів контролю, рівень кваліфікації персоналу і економічні розрахункові дані, наприклад, витрат і т.д. (див. параграфи 37 і 38: Види технічних виробів і документація — Вказівки).

II) Угоди по ноу-хау можуть також охоплювати патентовані винаходи і зареєстровані проекти (див. параграфи 7 (II) і 62–66).

C. Юридичний захист

6. I) На відміну від патентованого винаходу, для ноу-хау ні національною, ні міжнародною персоною юридичного захисту не передбачено; нормативні документи такого роду ніде не зареєстровані і не видані. Якщо ноу-хау не закритого характеру, то воно не може бути захищене подібно до патенту, чий захист юридично гарантований.

Проте в разі незаконного розкриття ноу-хау його власник, не відмовляючись від гарантованих йому договором можливостей і діючи в рамках існуючого законодавства, має право звернутися і за судовим захистом, зокрема: подати позов про відшкодування збитків і, можливо, застосувати до порушника судових заходи, зокрема й заборонного характеру, як засіб протидії недобросовісній конкуренції, або накладення штрафу і т.д. (див. також параграф. 11 (IV)).

II) Поки патентоспроможний винахід не запатентований, він розглядається виключно як ноу-хау, що не виключає подальшої подачі заявки на патент відповідно до існуючого патентного законодавства.

D. Ноу-хау і патенти

7. Причини, з яких ноу-хау не запатентовано, можуть бути різними:

I) Насамперед, винахід не завжди патентоспроможний (винахідливий елемент недостатній; сфера виключена згідно з чинним законодавством і т.д.);

II) Ноу-хау може й слідувати за патентом; досвід, придбаний промисловим використанням патенту, може зумовити появу і додаткового ноу-хау, що може або не може бути запатентованим;

III) Нарешті, ноу-хау може слугувати заміною патенту, якщо пріоритет віддається секретності, а не безпеці.

З проблемами ноу-хау, пов'язаними з патентами, можна ознайомитися в параграфах 62–66 і 78.

E. Елементи секретності

8. I) Ноу-хау зазвичай складаються з безлічі елементів, з яких, як мінімум, один або навіть декілька секретні. Секретність підвищує економічну цінність ноу-хау і додає особливий юридичний характер його передачі. Секретність не завжди постійна, і не обов'язково є прерогатива єдиного власника. І поки секретність не стала загальним надбанням, це дає змогу її власникам користуватися певною перевагою по відношенню до своїх конкурентів — тимчасовою перевагою, що лише підштовхує власника якомога довше зберігати статус-кво.

II) У нижченаведених параграфах, пропонованих у Керівних принципах, прямо або побічно розглядається питання про наслідки, що надаються секретністю на договірні зобов'язання сторін:

Параграфи:

Особливі ризики, пов'язані з передачею, — 11.

Подальші ризики — 14.

Попередні переговори — 15 — 22 (гл. III).

Терміни зобов'язань сторін — 25.

Питання відвертості і закритості — 26 (II).

Збереження секретності: зобов'язання довірителя — 44.

Обмін ноу-хау — 53 (II).

Збереження таємниці:

зобов'язання цесіонарія — 54.

Наслідки ненавмисного розкриття секрету — 55.

Повідомлення про поправлення — 59–61.

Відповідальність за розголошування конфіденційної інформації — 82.

Ефект закінчення контракту — 88 (III).

III) Може бути, що ноу-хау не має елементів секретності, проте його передача означає для цесіонарія економію часу і засобів. (Терміни «довіритель» і «цесіонарій» не важливі в строго юридичному сенсі, а лише призначені для вживання в цьому контексті).

F. Передача ноу-хау

9. Контракт на передачу ноу-хау.

Контракт на передачу ноу-хау визначає терміни і умови, на яких ноу-хау передається від Довірителя до Цесіонарія. (Терміни «Довіритель» і «Цесіонарій» не мають точного юридичного значення, а відповідають поточному використанню).

10. Зацікавленість сторін у передаванні.

Цесіонарій у контракті на передачу ноу-хау зазвичай бажає придбати технічну інформацію, якої не має у своєму розпорядженні, причому минаючи докучливий метод проб і помилок. Зазвичай він чекає отримати вигоду від використання ноу-хау, що дає йому змогу досягти того чи іншого якісно нового рівня. Довіритель же, передаючи ноу-хау, прагне придбати від Цесіонарія щось узамін, зазвичай у грошовому виразі. Іноді він зацікавлений у промисловій або комерційній співпраці з Цесіонарієм.

11. Особливі ризики.

I) Для обох Сторін передача ноу-хау пов'язана з цілим комплексом складніших проблем, ніж якби йшлося про патент, передачу авторського права або ліцензійну угоду;

II) Довіритель може побоюватися, що, в разі розголошення секрету Цесіонарієм або ким-небудь з його підлеглих або колег, він не зможе розраховувати ні на будь-яке адекватне відшкодування; крім того, він не завжди готовий прийняти пропозицію Цесіонарія, навіть незважаючи на завіряння останнього про сприятливі перспективи здійснюваної угоди, якщо не впевнений до кінця в можливостях Цесіонарія в чисто технічному плані (наприклад, відсутність у Цесіонарія того чи іншого устаткування);

III) Цесіонарій, прагнучи використовувати ноу-хау заради того, щоб наздогнати або навіть перевершити своїх конкурентів у тій чи іншій технічній галузі, також може відчувати побоювання з приводу того, що таємниця — сьогодні таємниця, а завтра вже перестане бути такою, або просто не вірити, що зуміє втілити ідею ноу-хау на практиці; іншими словами, він не має у своєму розпорядженні міцного фундаменту для визначення дійсної цінності переваг, масштаби яких йому невідомі;

IV) Проблеми передачі ноу-хау на національному рівні посилюються на міжнародному рівні відсутністю чітко регламентованих у міжнародних конвенціях по захисту ноу-хау умов, майже повсюдною відсутністю спеціальних національних законів з питань передачі і розкриття ноу-хау. Якщо ж подібні закони подекуди й існують, вони часто разюче відрізняються один від одного.

12. Першооснова вибору партнера за контрактом — взаємна довіра.

Зважаючи на перераховані складнощі, сторонам належить проявляти надзвичайну обачність при виборі партнерів. Обачність тим більше виправдана, оскільки контракт щодо передачі ноу-хау припускає високий рівень взаємної довіри і чесність намірів.

13. Контракти *intuitu personae*.

З огляду на те, що взаємна довіра сторін, як і самі сторони — фундаментальні елементи в контрактах по передачі ноу-хау, іноді може виникнути необхідність в анулюванні і таких контрактів, наприклад, у разі зміни тією чи іншою стороною ідентичності або втрати над ними ефективного контролю (внаслідок злиття, об'єднань і т.п.).

14. Подальші ризики

I) Навіть за наявності найчесніших намірів Сторін, контракт по передачі ноу-хау завжди містить ряд специфічних рис, які сторони також не повинні випускати з уваги.

II) Безвідкличний характер передачі

Заволодівши ноу-хау, Цесіонарій не зможе просто забути предмет ноу-хау або ж повернути його в усій повноті Довірителеві. (Настійно рекомендуємо ознайомитися з параграфом 32, де детально розглядаються всі обмеження).

III) Часовий чинник

Крім того, часовий проміжок, протягом якого ноу-хау зберігає цінність, спочатку невизначений, і Сторони зобов'язані враховувати, що в результаті швидкого просування вперед технологій рано чи пізно ноу-хау стає загальним надбанням і досить скоро втрачає первинну цінність (див. параграф 55).

III. Попередні переговори

А. Проблема секретності

15. Попередні переговори щодо укладання контракту по передачі ноу-хау стосуються характеру, масштабу і термінів послуг, що надаються Сторонами, а також дозволів, які належить заздалегідь отримати. У цьому сенсі вони мало чим відрізняються від звичайних попередніх переговорів з питань укладання інших контрактів на міжнародне постачання товарів.

16. Пов'язані з цим складнощі.

Якщо мова йде про передачу ноу-хау, особливість цих попередніх переговорів полягає, насамперед у тому, що вони стосуються проблеми збереження отриманої інформації в секреті; це питання досить делікатне, оскільки власник ноу-хау, з одного боку, прагне надати потенційному Цесіонарію достатньо інформації, щоб зацікавити його і спонукати до укладання договору, а з іншого — не сказати йому зайвого, і тим самим позбавити його від необхідності укладати цю угоду.

17. Обережності, про які слід пам'ятати Довірителеві Представники Довірителя повинні дотримувати певну обачність, щоб не розкрити таємниці з необережності в ході обговорення, або ж просто дати опонентові непряму інформацію, яка сприяла б розгадці ним обговорюваного методу ноу-хау. Особливо це слід пам'ятати парламентерам під час найму експертів, інформованих про останні досягнення в галузі.

18. Опис отриманих результатів.

I) Одним з рішень, яке Сторони можуть обрати в цілях збереження секретності в ході попередніх переговорів, — не надавати іншій Стороні ніякої конфіденційної інформації щодо секретних ноу-хау, запропонувавши їй лише конкретні результати від впровадження останнього; ознайомлення ж із суттю ноу-хау відкласти на пізніші терміни, можливо, до ознайомлення з висновками об'єднаної інспекції підприємств Довірителя вже після підписання контракту;

II) Такий метод не завжди підходить, оскільки не кожному Довірителеві захочеться, щоб його ноу-хау стало предметом вивчення на його власних підприємствах.

Крім того, Цесіонарій, навіть вважаючи, що отримає ноу-хау в повне розпорядження, може залишатися неінформованим про характер засобів ноу-хау і, отже, не зуміє адекватно визначити ціну, що запрошується Довірителем.

19. Попередня письмова угода.

I) У більшості випадків Довіритель не почне розголошувати секретної інформації в ході попередніх переговорів. Але він, можливо, погодиться дати своєму потенційному Цесіонарію інформацію, яка хоч і не зачіпає секретної суті ноу-хау, проте є інформацією конфіденційною.

II) У подібних випадках сторони можуть іноді укладати попередню письмову угоду, в якій потенційний Цесіонарій зобов'язується не повідомляти, не обнародувати і не використовувати інформацію конфіденційного характеру, що стала йому доступною в ході попередніх переговорів виключно в рамках контракту, що укладався, і лише після підписання останнього.

III) Ця попередня угода може містити посилання на встановлену за взаємною згодою сторін суму, яка буде виплачена Цесіонарієм у разі порушення ним даної обіцянки, хоча, відповідно до чинного законодавства деяких держав, згадана сума може бути стягнута не завжди.

IV) Іноді така попередня угода включає також і застереження, що дозволяє сторонам залагоджувати через арбітражний суд усі спори, що можуть виникнути в ході виконання контракту або відносно його інтерпретації (див. параграф 90).

20. Роль угоди.

I) Якщо потенційний Цесіонарій допускає порушення умов угоди, Довіритель має право звернутися до суду або арбітражного суду з позовом про відшкодування йому збитків на підставі цієї письмової угоди;

II) Проте Довірителеві не слід дуже покладатися на такий документ, оскільки для суду або арбітражного суду не завжди існує можливість адекватно оцінити розмір збитків;

III) Як би там не було, у випадку з контрактом по передачі ноу-хау, як і з будь-яким іншим контрактом, вирішення суду або арбітражного суду залежатиме, по суті, від відповідних положень чинного законодавства. Те саме стосується і права захисту, наданого Довірителя у відсутність подібного рішення (див. параграф 89).

21. Попередня оплата.

I) У деяких випадках, якщо власник ноу-хау недостатньо обізнаний про ділову репутацію іншої Сторони, її технічну компетентність, платоспроможність, і т.д., то перед розкриттям їй інформації конфіденційного характеру він може зажадати внесення на депозит певної суми грошових коштів як заставу угоди, що укладається, про нерозголошування конфіденційної інформації.

II) При укладанні контракту згадана сума віднімається від суми виплати Цесіонарія.

III) У випадку якщо контракт так і не був укладений, необхідно розробити спосіб, як вчинити із згаданою сумою з тим, щоб Цесіонарій не позбувся її, причому, без права розкриття конфіденційної інформації; вона може бути повернута йому або негайно, або після деякої затримки, повністю або частково.

IV) Складність подібної процедури в тому, що невелика сума зовсім не є гарантом, а дуже велика може відлякати потенційного Цесіонарія, який так і не зважиться укласти контракт.

22. Обмін ноу-хау, технічна допомога і так далі. На практиці труднощі, властиві попереднім переговорам, можна мінімізувати, якщо укладення договору є частиною обміну ноу-хау або якщо передача ноу-хау є доповненням до технічної допомоги (див. параграф 39), що надається Цесіонарію, або продажі підприємства.

(Хоча умова ноу-хау може бути розцінена як елемент технічної допомоги в широкому сенсі, вираз «технічна допомога» кожного разу, коли він використовується в Керівних принципах, належить до інших послуг, що є додатковими до умови ноу-хау).

IV. Складання проекту контракту

A. Предмет контракту

23. Особи, що ведуть переговори, повинні забезпечити складання проекту контракту в точних і недвозначних формулюваннях і, насамперед, точно визначити ноу-хау, що є предметом контракту, уникаючи, по можливості, всякого роду різночитань і двояких тлумачень зобов'язань сторін, щоб у спірних випадках, якщо такі виникнуть, суд або арбітражний суд без зусиль зміг з'ясувати початкові наміри Сторін.

B. Преамбула

24. Перед описом зобов'язань Сторін у контрактах нерідко міститься преамбула {M}, що визначає наміри Сторін, цілі і можливості ноу-хау, засоби, включені в нього, і характер контракту, що укладається. Ця інформація слугує додатковим джерелом інтерпретації зобов'язань Сторін у спірних випадках. У деяких випадках робиться посилання на права промислової власності Довірителя і застосовності ноу-хау до умов країни Цесіонарія (див. параграфи 62–66).

C. Терміни дії зобов'язань сторін

25. Якщо одна із Сторін (або обидві) мають намір виконувати зобов'язання протягом певного періоду, згаданий період часто буває вказаний в контракті. Такий захід цілком виправданий, оскільки передача ноу-хау може бути об'єднана з іншими операціями, правові наслідки яких мають різну тривалість; це допомагає також уникати виникнення спірних випадків у разі втрати ноу-хау секретності після певного часу.

D. Законодавчі постанови публічного порядку

26. Сторони зобов'язані пам'ятати, що закон, який вони вибрали (див. параграф 86), і закони, застосовні на територіях, залучених до контракту (територія Довірителя, Цесіонарія виконання контракту і т.д.), можуть містити обов'язкові до виконання постанови публічного порядку, що мають обмежувальний ефект для вступу їх у договірні зобов'язання, і непоінформованість про це може мати негативні наслідки. Особливо ці умови торкаються:

I) урядових обмежень (валютного контролю, імпорту, ліцензій на експорт і т. д.);

II) інструкцій, які можуть перешкодити збереженню секретності інформації переданого ноу-хау або наділяють державу специфічними повноваженнями для отримання, використання чи передачі згаданої інформації третім особам;

III) укладень, що стосуються претензій третьої сторони (див. параграф 67);

IV) системи оподаткування (див. параграф 68);

V) умов обмеження окремих видів підприємницької діяльності (див. параграф 69);

VI) процедури врегулювання суперечок і т.д. (див. параграфи 72 і 90);

VII) умов, що стосуються засобів судового захисту (див. параграфи 18 і 73).

E. Мови — рівноцінність

27. I) Якщо контракт складено декількома мовами, то автентичність текстів визначається самими Сторонами контракту (див. параграф 91);

II) Це припускає наявність перекладів документів і інструкцій, включених до ноу-хау і, в разі потреби, ряд обмовок відносно згаданих перекладів (див. параграф 38 (II) і (III));

III) У деяких випадках Сторони обумовлюють особливий перелік відповідностей одиниць вимірювання, які використовуються в країнах Довірителя і Цесіонарія (див. параграф 38 (IV)).

V. Терміни і умови контракту

28. Щоб уникнути двояких тлумачень, контракт, як правило, детально обумовлює терміни і умови передачі ноу-хау: види передачі, масштаби використання ноу-хау, виняткових прав на нього і т.д.

A. Види передачі

29. Існує безліч видів контрактів на передачу ноу-хау, і критерії, які використовуються для їх класифікації і зведення їх до декількох типів, також настільки численні, що будь-яка спроба що-небудь додати до цього здатна лише ще більше заплутати ситуацію.

30. Передача на вічне користування або безперервна передача.

I) Проте досвід показує, що ці контракти доцільно розділити на три специфічні категорії залежно від часу і тривалості передачі.

II) Перша категорія включає контракти на передачу ноу-хау, який стосується специфічного виробу або процесу на період дії контракту за допомогою загальноприйнятої процедури: передача документації, складання списку устаткування з їх характеристиками, відвідування підприємств з дозволом робити записи або проводити фотографування і т.д. Цесіонарій віддає перевагу саме цій процедурі в тих випадках, якщо буде упевнений, що отримана таким чином інформація буде для нього корисною.

III) Друга категорія — варіант першої. Передане ноу-хау обмежене специфічним виробом або процесом на період дії контракту, але передача відбувається в рамках декількох послідовних процедур, тривалість і стадії яких обумовлені контрактом; Довіритель, наприклад, робить установку і наладку тих чи інших пристроїв або виробничих процесів.

IV) Третя категорія включає контракти, що охоплюють передачу ноу-хау, — іноді взаємну, таку, що стосується технічної сторони і всіх виробів або процесів, які, у свою чергу, складають частину ноу-хау на обумовлений контрактом період, включаючи і впроваджені Сторонами можливі нововведення.

31. Головна або допоміжна угода.

I) Якщо передача ноу-хау здійснюється незалежно від інших комерційних угод, її можна назвати «чистою» передачею ноу-хау;

II) Якщо, навпаки, вона є невід'ємною частиною іншої угоди, наприклад, продажу устаткування, права на патент, торгову марку або іншого, то в цьому випадку йдеться про «об'єднану» («комбіновану») передачу ноу-хау;

III) У цьому випадку передача ноу-хау обумовлюється окремими пунктами або зовсім окремим контрактом, оскільки зобов'язання сторін за різними угодами істотно розрізняються, особливо якщо це стосується термінів останніх;

IV) Іноді ноу-хау як складова частина тієї чи іншої важливої комерційної угоди передається без додаткової оплати.

B. Масштаби використання ноу-хау

32. I) Територія.

У контракті повинні бути вказані обмеження (граничні терміни) залежно від способу використання ноу-хау Цесіонарієм і, особливо, територіальні обмеження використання ноу-хау.

II) Дії.

Якщо не визначено інше, використання ноу-хау зазвичай включає виробництво і збут виробу. В деяких випадках можуть видаватися і субліцензії (див. параграф 70).

III) Промислове використання.

Контракт може також обмежувати право Цесіонарія використовувати ноу-хау стосовно тієї або іншої галузі промисловості, або до того чи іншого виду виробів.

IV) Терміни використання ноу-хау.

Хоча передача ноу-хау носить безвідкличний характер (див. параграф 14), контракт може містити застереження про те, що право Цесіонарія використовувати ноу-хау буде обмежене певним періодом. У цьому випадку засоби передачі ноу-хау, включаючи всі дублікати і т.п., можуть бути повернені Довірителеві після закінчення термінів контракту. Такий захід виправданий, якщо йдеться про дострокове припинення контрактних зобов'язань Сторін, наприклад, при анулюванні контракту (див. параграф 81 (II)).

V) Усі згадані обмеження, оскільки вони можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки, повинні бути визначені достатньою мірою точно і вичерпно.

VI) Інші умови.

У деяких випадках у контракті обумовлюються і інші умови, що стосуються можливостей використання ноу-хау Цесіонарієм; наприклад, може бути встановлена конкретна ціна на виріб, який виготовляється в рамках використання ноу-хау, або ж введені певні умови на придбання товарів і т.д.

33. Застереження.

I) Сторони повинні мати на увазі, що обмеження, наведені в параграфі 32, нерідко важко здійснити на практиці через безвідкличний характер передачі ноу-хау і складність довести факт порушення згаданих обмежень, деколи ненавмисного (див. параграф 14);

II) Може також трапитися, що ці обмеження виникли внаслідок заборони відповідно до законодавчих актів, що стосуються обмежень на той чи інший вид комерційної діяльності як у рамках національного, так і міжнародного законодавства (див. параграф 69).

C. Виняткові права

34. I) Ноу-хау може бути передане Цесіонарію на винятковій підставі в тих випадках, якщо, відповідно до контракту, Довіритель відмовляється від свого права використання ноу-хау, передаючи згадане право третій особі на території і на умовах, обумовлених контрактом; {МТП1}

II) Якщо Сторони побажають обмежити ці виняткові права, дозволяючи Довірителеві безпосередньо використовувати ноу-хау на тій або іншій території, вони повинні відобразити це в контракті;

III) З іншого боку, контракт може просто надавати Цесіонарію право на використання ноу-хау на взаємно узгоджених умовах, тоді як Довіритель зберігає за собою право також використовувати ноу-хау або ж відмовитися від нього на свій розсуд і за умови, що це не нанесе збитку правам Цесіонарія відповідно до контракту;

IV) Деякі з варіантів і проміжних ситуацій описані далі (див. параграф 43).

VI. Зобов'язання Довірителя

35. Перелік.

Довіритель зобов'язаний передати Цесіонарію всю технічну інформацію, складову ноу-хау. Він може також запропонувати і деякі гарантії результатів і, залежно від обставин, надати технічну допомогу, виняткові права на використання ноу-хау або ж дати інші допоміжні гарантії, вигляд і характер яких уточнюються особливо.

А. Постачання технічних засобів

36. Терміни і умови.

Контракт повинен обумовити терміни і умови, що дозволять Цесіонарію увійти до володіння переданим йому ноу-хау, включаючи місце, час і дату здійснення передачі.

37. Види технічних виробів і документація.

Якщо передача ноу-хау включає, разом з останнім, і надання окремих видів технічних виробів і документації до них, в контракті повинні бути обумовлені спосіб транспортування згаданих виробів, пункти призначення і терміни постачання, можливі ризики, наслідки затримок, перелік запасних частин, якщо такі передбачені, підстави звільнення від відповідальності і т.д. — одним словом, усі умови, що зазвичай обумовлюються контрактами на постачання товарів. Якщо до складу передаваних технічних матеріалів входить і важке устаткування, питання, пов'язані з його постачанням, у деяких випадках є предметом особливої домовленості.

38. Вказівки.

I) Вказівки, практичні рекомендації і пояснення можуть бути передані звичайним порядком при відвідуванні Цесіонарієм або його представниками підприємств Довірителя. У цьому випадку в контракті повинні бути вказані терміни і умови цих відвідувань: дата, тривалість, кількість прибулих і штат приймаючої Сторони, які пояснення можуть бути отримані на місці в усній формі, а які — у вигляді документації з використання ноу-хау і т.д.

II) Передача інструкцій може також здійснюватися у формі навчання персоналу Цесіонарія персоналом Довірителя на підприємствах Довірителя або Цесіонарія. Контракт повинен також передбачати терміни і умови такого навчання і, особливо, мову, якою повинні бути складені інструкції, і необхідність надання послуг перекладача.

III) У деяких випадках інструкції зводяться в єдине керівництво з експлуатації, що надається Довірителем у розпорядження Цесіонарія. Якщо Цесіонарій зажадає перекладу згаданого керівництва з експлуатації своєю рідною мовою, і Довіритель свідомо знає, що не зможе надати йому такого, то Довіритель має право внести до контракту ряд застережень з метою надалі звільнити себе від всякої відповідальності у зв'язку з цим.

IV) Якщо розміри і дані в керівництві з експлуатації представлені в системі одиниць, офіційно не прийнятій у країні Цесіонарія, доцільно заздалегідь знайти спосіб

установити еквівалентність двох систем. І тут Довіритель має право претендувати на застереження з питання еквівалентності одиниць вимірювання в тих випадках, якщо точність вимірювань — одна з основних складових ноу-хау.

B. Технічна допомога персоналу Цесіонарія

39. Якщо ноу-хау належить до вузькоспеціальної галузі, в якій Цесіонарій порівняно недосвідчений, Сторони можуть прийти до згоди про подальше навчання персоналу Цесіонарія силами Довірителя методам використання ноу-хау. Для цього в контракті повинні бути визначені терміни і умови такої допомоги: місце навчання (підприємства Довірителя або Цесіонарія); дата і період, протягом якого надаватиметься допомога, кількість стажистів і інструкторів; рівні кваліфікації останніх; умови навчання на підприємствах, де проходитиме навчання, заходи щодо захисту конфіденційної інформації від відпливу, умови праці, умови мешкання, транспорт і умови страхування персоналу, що навчається, оплата інструкторів, терміни та умови оплати і т.д.

C. Гарантія результатів

40. Терміни і умови.

У деяких випадках контракт передбачає наявність гарантії Довірителем результатів, які належить отримати Цесіонарієм; іноді контракт обмежується лише представленим Цесіонарію завіренням Довірителя про можливість досягти результатів, що вже отримуються при використання ноу-хау.

41. Установлення істинності результатів, досягнутих Довірителем.

I) Контракт може обумовлювати і той факт, що ноу-хау вже використовується Довірителем, який добився з його застосуванням певних результатів, або одним з партнерів або клієнтів Довірителя, і що Цесіонарій має право упевнитися в цьому, особисто зустрівшися з особами, на яких посилається Довіритель, або шляхом проведення тих чи інших технічних випробувань;

II) У цьому випадку контракт повинен визначити терміни і умови зустрічей або випробувань: їхнє місце і час, допущений до участі персонал, кількість таких зустрічей або випробувань, вимоги щодо техніки безпеки і т.д.;

III) Іноді обумовлюється і періоди, протягом яких Довіритель усуває можливі дефекти, що виникли під час випробувань.

42. Гарантія очікуваних результатів Цесіонарія.

I) Якщо Довіритель гарантує результати, які належить отримати Цесіонарію з використанням ноу-хау, контракт не повинен обмежуватися невизначеними або неоднозначними визначеннями згаданих гарантій. Зважаючи на важливість зобов'язання і наслідків його недотримання, в договорі необхідно визначити терміни і умови цієї гарантії, а також вимоги, необхідні для її надання.

II) У контракті необхідно обговорити і технічні параметри передбачуваних результатів: якісні стандарти виробу, кількість виготовлених виробів, мінімальна або звичайна продуктивність, специфічні вимірювання, дозволені допуски і т.д.

III) Необхідні для дієвості гарантії вимоги також повинні бути перераховані детально: від якості сировини, вибору і розташування відповідного устаткування, умов праці, і т.д. до таких, чисто зовнішніх чинників, як температура і вологість.

IV) Довіритель зазвичай надає допомогу Цесіонарію в досягненні гарантованих результатів, включаючи, в міру необхідності, і надання технічної допомоги.

V) Крім того, в контракті повинні бути визначені умови випробувань, які передбачається провести на підприємствах Цесіонарія, необхідні узгодження, період згаданих узгоджень, а також остаточне приймання. Якщо із цього приводу в контракті нічого не сказано, факт остаточного приймання вважатиметься звільненням Довірителя від гарантійних зобов'язань.

VI) Засоби юридичного захисту на випадок, якщо Цесіонарій не отримує очікуваних результатів, згадані в параграфах 76 і 77.

D. Виняткові і невиняткові права

43. I) Слід виходити з того, що надання виняткових прав — випадок екстраординарний. Тому, якщо сторони бажають передбачити такі права, необхідно включити в контракт і відповідний пункт про те, чи зберігає Довіритель за собою право на використання ноу-хау.

II) Надання виняткових прав на використання ноу-хау зазвичай підпорядковане територіальним обмеженням; якщо ж Довіритель надає Цесіонарію виняткові права в рамках окремих держав або територій, він може також надати йому невиняткові права в рамках інших держав або територій.

III) Надання виняткових прав може бути також обмежене деякими угодами або специфічною галуззю промисловості.

Приклад № 1: Довіритель може надати Цесіонарію виняткові права на використання ноу-хау для виробництва і збуту того або іншого виробу в тій чи іншій країні, і виняткові права тільки на збут згаданого виробу в іншій країні;

Приклад № 2: Цесіонарій може отримати виняткові права на використання ноу-хау в деяких країнах для виробництва будь-яких виробів, і невиняткові права для виробництва лише частини виробів у будь-якій іншій країні.

IV) Цесіонарій може отримати виняткові права, що надані на одній території на специфічний вид діяльності у конкретній галузі промисловості, які обмежуються тим, що Довіритель зберігає за собою право:

a) використовувати ноу-хау в рамках тієї самої території для тих самих або інших цілей;

b) передавати право на нього іншому Цесіонарію в рамках тієї ж самої території, але для інших цілей.

Це може відбутися, наприклад, якщо Цесіонарій використовує товари, виготовлені за допомогою ноу-хау для виробництва своїх власних виробів, але Довіритель бажає, щоб ці товари реалізовувалися незалежно, можливо, навіть під його власною торговою маркою.

V) У деяких випадках Довіритель надає Цесіонарію, відповідно до запиту останнього перелік інших Цесіонаріїв і територій, де вони діють, і надає йому статус «найбільшого сприяння».

E. Збереження таємниці

44. Хоча зобов'язання зберігати секрет ноу-хау, по суті, лежить на Цесіонарії, він цілком може бути зацікавлений у тому, щоб протягом терміну використання ним ноу-хау, особливо якщо йдеться про надані йому виняткові права, щоб і Довіритель не розголошував секрету ноу-хау. Крім того, за наявності в контракті подібних взаємних зобов'язань — обміну ноу-хау, обміну нововведеннями — Довіритель бере на себе

ті самі зобов'язання щодо збереження секрету, що й Цесіонарій. Тому іноді в контракті недвозначно обумовлено зобов'язання Довірителя зберегти таємницю того, що він поставляє, або того, що він може згодом отримати в обмін, так само як і терміни дії згаданого зобов'язання.

F. Додаткова інформація

45. Право розпоряджатися ноу-хау.

I) У контракті указуються законні підстави, згідно з якими Довіритель має право розпоряджатися ноу-хау (наприклад, як автор або ліцензіат), або ж те, які кроки, в разі потреби, необхідно йому зробити заради введення законних обмежень на використання ноу-хау Цесіонарієм.

II) Наприклад, припустимо, що Довіритель, уже передав третім особам виняткові права на використання ноу-хау або права на промислову власність, і вони входять у суперечність з діями або рамками промислового використання, передбаченими контрактом на використання ноу-хау Цесіонарієм. Такі ситуації можуть виникнути, коли Довіритель укладає угоди з третіми особами про продовження обміну ноу-хау.

III) Надто важливо, щоб при укладанні контракту Довіритель з необачності не надав більше, ніж володіє або володітиме, поступаючи так заради того, щоб у Цесіонарія не склалося враження, що він отримує більше, ніж Довіритель має право йому надати.

46. Економічна вартість.

I) У деяких випадках контракт обумовлює технічну і економічну вартість ноу-хау;

II) Наприклад, якщо Довіритель твердо переконаний, що при укладанні контракту він володіє найсвіжішими знаннями в специфічній галузі, в контракті може бути спеціально обумовлено, що передане ноу-хау відповідає рівню новітніх технічних досягнень у тій або іншій галузі;

III) В інших випадках цілком можна використати і таке досить нейтральне формулювання: «ноу-хау відповідає найвищому рівню, який на даний момент відомий Довірителеві», або «використовуване Довірителем ноу-хау відповідає найвищому рівню».

VII. Зобов'язання Цесіонарія

47. Перелік.

Звичайне головне зобов'язання Цесіонарія полягає в тому, щоб своєчасно і повністю сплатити отримане ним ноу-хау, хоча ноу-хау може бути передане і без додаткового платежу, якщо воно — доповнення до інших комерційних угод. По-друге, якщо в ноу-хау міститься елемент секретності, Цесіонарій бере на себе зобов'язання не розголошувати згаданого секрету. Також Цесіонарій може підписати угоду про використання ноу-хау; він може зобов'язатися забезпечити необхідну якість виробів, виготовлених з використанням ноу-хау, або взяти на себе додаткові зобов'язання іншого характеру.

A. Оплата

48. Форми.

Оплата може здійснюватися як готівкою, так і готовою продукцією; оплата може також бути у формі обміну ноу-хау. На додаток до умов оплати за надання ноу-хау

в контракт можна включити і платіжні звіти по операціях між Довірителем і Цесіонарієм у рамках ноу-хау, наприклад, про постачання тих або інших товарів, наданні технічної допомоги і т.д.

49. Наявна оплата.

I) Якщо передбачається оплата готівкою, Сторони зазвичай визначають місце і форму розрахунків, а також валюту, в якій оплата здійснюватиметься; необхідно врахувати також усі питання, які можуть виникнути у зв'язку з конвертованістю, валютним контролем, валютним курсом, зіставленням з ціною золота або інших стандартів, оподаткуванням і т.д.;

II) Плата готівкою включає одноразову виплату всієї суми і різні види відсоткових відрахувань, розміри яких залежать від використання ноу-хау. Оплата може здійснюватися і комбінованим способом: загальне погашення у момент укладання контракту і відрахування в міру використання ноу-хау.

50. Одноразова оплата.

I) Виплата певної суми може бути як одноразовою, так і у вигляді періодичних внесків авансом, фіксованими сумами або сумами за принципом збільшення чи зменшення;

II) У контракті можуть оговорюватися терміни і умови цих загальних погашень і, особливо, дата і час їх здійснення;

III) Оскільки розміри цих платежів чітко визначені, в деяких випадках навіть раніше визначення зобов'язань Довірителя, Цесіонарію необхідно ретельно прослідкувати, щоб зобов'язання Довірителя були достатньо ясно сформульовані в контракті.

51. Відрахування

I) У випадку, якщо Цесіонарій виплачує відрахування, Довірителеві може бути надана можливість перевірити результати Цесіонарія визначити справжній розмір відрахування. Зокрема, в деяких випадках Довірителеві повинні надаватися звіти Цесіонарія з вказівкою кількості вироблених і проданих виробів.

II) Для встановлення співвідношень між відрахуваннями і результатом, контракт може містити посилання на товарообіг проведених у рамках ноу-хау виробів, на їх відпускну ціну або об'єм випуску виробів. Необхідно пояснити і сам термін «товарообіг», оскільки його значення може не збігатися в різних країнах; таким чином, суми віднімаються з товарообігу, з відпускної ціни, включаючи надані знижки або інше. У зв'язку з цим необхідно зробити посилання на виплату податку з обороту в країні Цесіонарія або на відправку виготовлених виробів.

III) У деяких випадках контракт передбачає виплату мінімуму або максимуму ліцензійних відрахувань, незалежно від досягнутих результатів. Замість мінімуму або максимуму ліцензійних відрахувань або на додаток до них розмір виплат може бути більш-менш пропорційним по відношенню до отриманих результатів.

IV) У контракті також може визначатися:

a) Час виплати ліцензійних відрахувань: наприклад, час виготовлення виробу в рамках ноу-хау;

b) Дата виплати ліцензійних відрахувань: коли вироби, виготовлені в рамках ноу-хау, поставлені клієнтові, коли клієнт здійснює їх оплату, в кінці року або в межах указаних періодів після цих подій і т.д.

52. Оплата готовою продукцією або послугами.

Готівковий розрахунок у деяких випадках може бути замінений частково або повністю оплатою готовою продукцією.

53. Обмін ноу-хау.

I) Цесіонарій може також виконати свої зобов'язання, надавши Довірителеві технічну інформацію; такий тип контракту, що зазвичай укладається між підприємствами приблизно однакового технічного рівня або між неконкуруючими, взаємодоповнюючими підприємствами, може містити певний ризик і відрізнятися невизначеністю терміну дії. Проте якщо він слугує відправною точкою для подальшого безперервного обміну ноу-хау, на той момент як ноу-хау невідоме, такий вид співпраці має шанси перерости у вельми плідну технічну співпрацю і навіть партнерство підприємств. Частиною таких взаємин іноді є технічні дослідження, що проводяться сумісними силами.

II) Сторонам слід дотримуватися певної обережності, коли вони, вступивши в подібний обмін ноу-хау, вимушені згодом укладати договори з третіми особами про передачу ноу-хау в тій самій або суміжній галузі, щоб це не спричинило просочування конфіденційної інформації, яка отримується в результаті цього обміну. В цьому відношенні проблеми, які випливають з обміну ноу-хау, якоюсь мірою схожі з тими, що виникають при взаємному обміні нововведеннями (див. I: Інші зобов'язання параграф 61).

B. Збереження секретності

54. Це істотний елемент (див. параграф 8 (II), що відноситься до всіх параграфів Керівних принципів, де описуються питання, що стосуються збереження конфіденційної інформації).

I) Зобов'язання Цесіонарія про нерозголошення конфіденційної інформації, повідомленої йому Довірителем, є головним моментом контракту; в цьому випадку, контракт повинен містити умову, згідно якій Цесіонарій бере на себе зобов'язання не розголошувати і не передавати третім особам ту або що іншу інформацію, яка поступила до нього у зв'язку з придбанням права на ноу-хау, секретний характер якої не викликає сумнівів;

II) У цьому випадку, Цесіонарій також зобов'язаний зробити відповідні кроки для того, щоб секретна складова ноу-хау не розголошувалася кому-небудь його персоналом або партнерами;

III) Якщо сторони бажають зробити виняток до цієї фундаментальної умови, наприклад, у разі субліцензії або субпідрядного договору, то такий виняток повинен бути неодмінно відбитий у контракті.

C. Наслідки випадкового розкриття секрету

55. I) У деяких випадках контракт передбачає можливість того, що секретна складова ноу-хау — істотний елемент ноу-хау — може бути загублена і стати власністю третіх осіб до закінчення терміну дії контракту, без наміру тієї або іншої Сторони;

II) Сторони, зокрема, не випускаючи з уваги зобов'язання зберігати таємницю, повинні визначити наслідки, які внаслідок такої ситуації вплинуть на платежі Цесіонарія, на зобов'язання по використанню ноу-хау (якщо такі передбачаються) і, можливо, на термін закінчення контракту;

III) Якщо йдеться про виплати, рішення може бути різним для випадків погашення всієї суми цілком, періодичних виплат певних сум або ліцензійних відрахувань; що стосується періодичних виплат певних сум, то необхідно брати до уваги і

існуюче законодавство з питань обмеження окремих видів підприємницької діяльності;

IV) У контракті може передбачатися і можливість анулювання його в тих випадках, якщо збереження секретності є не тільки істотним елементом, а й суттю контракту.

D. Зобов'язання використання

56. I) Якщо оплата здійснюється у вигляді ліцензійних відрахувань, контракт зазвичай містить зобов'язання Цесіонарія використовувати ноу-хау протягом періоду оплати ліцензійних платежів і до забезпечення мінімального випуску продукції, досягши відповідного стандарту якості;

II) Цесіонарій повинен уважно стежити за тим, щоб не зв'язати себе подібними зобов'язаннями на той момент, коли виробництво перестане бути рентабельним і ноу-хау застаріє у зв'язку з появою в період дії договору нового винаходу або втратою ним секретності.

E. Підтримка рівня якості

57. I) Згідно з контрактом на передачу ноу-хау, Цесіонарій наділяється правом продажу виробів під торговою маркою Довірителя. У деяких випадках Довіритель може дозволити Цесіонарію використовувати його власну торгову марку.

II) Іноді Сторони домовляються про те, що виготовлений Цесіонарієм виріб не нестиме торгової марки Довірителя, але міститиме вказівку на те, що випущений він у рамках ноу-хау, права на яке передано Довірителем Цесіонарію.

III) Посилання на торгову марку Довірителя зобов'язує Цесіонарія підтримувати відповідні якісні стандарти виробу.

IV) Контракт повинен обумовлювати, як саме Довіритель стежитиме за підтримкою Цесіонарієм необхідного рівня якості виробів, що випускаються. Це може бути, наприклад, проведення контролю якості виробів Цесіонарія з можливістю подальшої заборони на продаж під торговою маркою Довірителя товарів, рівень якості яких не відповідає певним вимогам, або просто перевірювальні заходи, щоб переконатися, що використання ноу-хау Цесіонарієм не викликає нарікань з боку Довірителя і не ставить під загрозу його репутацію виробника.

V) Іноді контракт передбачає завершення його Довірителем у випадку, якщо Цесіонарій не зуміє забезпечити необхідного стандарту якості в межах зазначених термінів (див. глава IX).

VI) Оскільки надання права на використання торгової марки пов'язане з дотриманням певних юридичних умов, яких Сторони не можуть уникнути, зобов'язання Цесіонарія в цьому аспекті повинні бути виділені в особливий розділ контракту.

VIII. Інші зобов'язання

58. Перелік.

Передача ноу-хау може також, подібно до будь-якої комерційної угоди, зумовити безліч додаткових зобов'язань як для однієї Сторони, так і для обох, наприклад: передача нововведень, пов'язані з ноу-хау патенти, цивільна відповідальність у разі претензій третьої Сторони, питання оподаткування, цивільна відповідальність відповідно до актів, що обмежують окремі види підприємницької діяльності, надання субліцензій і т.д.

А. Передача нововведень

59. Терміни та умови.

I) Зважаючи на високі темпи зростання технічного прогресу, сторонам контракту про передачу ноу-хау доводиться розраховувати і на те, що незабаром у їхній сфері можуть з'явитися нововведення. Отже, якщо мова йде про співпрацю між Сторонами, контракт в деяких випадках передбачає пункт і про те, що про будь-які нововведення і модифікації, що виникають у рамках використання ноу-хау однієї із Сторін, остання зобов'язана на певних умовах повідомити про них іншій; при цьому обумовлюється ціна, якщо про таку постає питання (тому що іноді про всі удосконалення повідомляється без додаткового платежу), термін зобов'язання (як правило, термін дії контракту) і необхідність збереження належного рівня конфіденційності.

II) Якщо нововведення внесене третьою особою і передане нею одній із Сторін, то у разі його передачі ще комусь, іншій стороні може бути потрібен дозвіл згаданої третьої особи з виплатою їй суми в рамках угоди, досягнутої зацікавленими сторонами.

III) Якщо Довіритель передає ноу-хау не одному, а декільком Цесіонаріям, у контракті може бути передбачена умова, що Сторони через Довірителя також дістануть доступ до внесених в ноу-хау і Довірителем, і Цесіонарієм нововведенням.

60. Принципова зміна виробництва.

I) Складнощі можуть виникнути в тих випадках, якщо якесь нововведення або модифікація, введена в ноу-хау однієї із сторін, така, що принципово змінює виробництво і, фактично, складає вже нове ноу-хау, яке не підлягає передаванню. У контракті необхідно передбачити, за яких умов і до якого ступеня те або інше удосконалення може бути передане. При цьому сторони не повинні забувати, що часто буває дуже важко чітко розмежувати удосконалення, про які необхідно повідомити, і ті, про які, навпаки, повідомляти не рекомендується.

II) Якщо Сторони вважають взаємоприйнятним виключення за зобов'язанням такої передачі, коли мова йде про принципові удосконалення, вони, у ряді випадків, можуть дійти згоди про надання переважного права іншій стороні.

III) Якщо контрактом як виняток не передбачена передача удосконалення, то іноді питання вичерпується неофіційним шляхом, і переговори зводяться до встановлення взаємоприйнятної і адекватної суми винагороди.

IV) Іноді винятків для зобов'язань передачі нововведення не передбачається, і, таким чином, питання про додаткову винагороду відпадає.

61. Аналогічні контракти з третіми особами.

I) Взаємний обмін нововведеннями в рамках ноу-хау може представляти певні труднощі для Сторін в аспекті збереження рівня секретності, якщо одна із Сторін або ж обидві вони пов'язані з іншими фірмами через передачу ноу-хау в суміжних галузях, що включає і обмін нововведеннями. Цілком може відбутися, що нововведення, внесене до того чи іншого виробу в рамках ноу-хау, може бути внесене повністю або ж частково і в інший споріднений виріб в рамках ноу-хау; отже, Стороні, якій стало відомо про подібне нововведення, дещо скрутно зберегти це в таємниці, оскільки це суперечить зобов'язанню цієї Сторони повідомляти своєму партнерові за контрактом про всі нововведення, які вносяться у вироби, що випускаються в рамках ноу-хау.

II) Іноді даються вказівки, як вчинити в разі виникнення подібних «пограничних» ситуацій у рамках співпраці між фірмами. Контракт іноді передбачає — зазвичай у разі надання виняткових прав — відсутність права в Цесіонарія на укладання

подібних угод з іншими фірмами, що працюють у тій же самій галузі (див. також параграф 53: Обмін ноу-хау).

В. Пов'язані з ноу-хау патенти

62. Обережності, про які необхідно пам'ятати при підготовці контракту.

На користь обох Сторін враховувати всі плюси і мінуси використання раніше опублікованих патентів, пов'язаних з ноу-хау (чи належить патент Довірителеві, Цесіонарію або третій особі). Тому Сторони повинні бути дуже уважними, обумовлюючи в контракті зобов'язання, які вони готові прийняти, у випадку виникнення подібних ситуацій.

63. Раніше опублікований патент Довірителя.

I) Якщо ноу-хау стосується промислової експлуатації раніше опублікованого патенту, що належить Довірителеві, особливо бажано, щоб ліцензія на патент і передача ноу-хау — згідно з важливістю кожного елементу — були розглянуті і обумовлені в окремих пунктах або зовсім в окремих контрактах, якщо йдеться про принципові відмінності щодо терміну дії, цілей і застосовних до них пунктах закону. Подібні ж міркування належать і до інших форм прав промислової власності.

II) Якщо ноу-хау було запатентоване Довірителем в іншій країні або ж на іншій території, відмінних від тієї, де Цесіонарій отримав право на використання ноу-хау, то Цесіонарій має право:

a) просити про видачу йому ліцензії з наданням права експорту ноу-хау в країни, де метод був запатентований;

b) передбачити в договорі пункт про те, що патент не перешкоджатиме йому у використанні ноу-хау в разі отримання Довірителем нового патенту в країні Цесіонарія або в будь-якій третій країні в рамках контракту про передачу ноу-хау;

c) одночасно запитати про право на можливе придбання патентної ліцензії.

64. Подальші патенти, отримані Сторонами.

I) Контракт зазвичай містить пункти про патентні права щодо нових патентів для:

a) самого ноу-хау (або частини його) контракту, що існує на момент укладання, і що належить Довірителеві;

b) пізніших нововведень, внесених Довірителем або Цесіонарієм.

II) Цілком доречно, якщо контракт обумовлює і умову про те, що Довіритель зобов'язується повідомляти Цесіонарію про свій намір зробити заявку на патент, що стосується ноу-хау (або частини його) на момент укладення контракту. У такому разі контракт зазвичай передбачає і право Цесіонарія на ліцензію в рамках патенту, в рамках контракту і без необхідності яких-небудь виплат Довірителеві.

III) У контракті також може бути обумовлено і те, що, за попереднім дозволом Довірителя, сам Цесіонарій на територіях, передбачених контрактом, має право подати заявку на патент по ноу-хау (або частини його) на момент укладання контракту. У такому разі умови угоди з патентами визначаються, як правило, контрактом.

IV) У разі внесення Сторонами нововведень контракт зазвичай визначає, якій із Сторін належить подати заявку на патент, а також території, де така заявка повинна бути подана і умови операцій з патентами (за чий рахунок, права, що надаються однією Стороною інший, права третіх осіб, усі можливі виплати однієї сторони іншій і т.д.).

V) Контракт може також передбачати співпрацю Сторін у поданні позову проти третьої особи за порушення патентних прав, вчиненого Довірителем або Цесіонарієм, або в організації сумісного захисту проти позову, висунутого третьою особою проти однієї із Сторін (див. також параграф 78).

VI) Зазвичай у контракті обумовлюється і те, як відбивається на правах, наданих згідно з вищенаведеними пунктами (II), (III) або (IV), анулювання контракту, і чи вносяться до них які-небудь зміни. (Важливо уникнути ситуації, коли стороні, що є автором винаходу, робляться перешкоди у зв'язку з використанням патенту вже після анулювання контракту.)

VII) Контракт може містити подібні умови і по відношенню до інших форм прав промислової власності:

a) запитати надання йому ліцензії на експорт ноу-хау в країни, де воно було запатентоване;

b) передбачати, що патент не перешкоджатиме використанню ним ноу-хау в разі нового патенту, заявленого Довірителем у країні Цесіонарія або в третій країні, що має відношення до ноу-хау;

c) одночасно запитати надання права на придбання патентної ліцензії.

65. Більш ранні патенти третьої сторони.

I) Промислове використання ноу-хау може містити порушення патентних прав третьої Сторони;

II) Звичайно це Цесіонарій, який дізнається про положення з патентами на його території; та все ж у деяких випадках він не зможе провести такий пошук до володіння правом на ноу-хау;

III) У цих цілях контракт містить умову про припинення його дії на вказаний період, що дозволяє Цесіонарію здійснити пошук попередніх патентів;

IV) Сторони можуть також зробити сумісний пошук попередніх патентів у технічній сфері, пов'язаній з ноу-хау;

V) З іншого боку, Довіритель має право недвозначно заявити в контракті, що йому нічого не відомо про існування яких-небудь інших патентів і, відповідно, він у зв'язку з цим не може дати ніяких гарантій.

66. Пізніші патенти третьої Сторони.

I) Може виникнути і інша ситуація, коли третя особа може отримати патент після укладання контракту, і в результаті Цесіонарій — і навіть Довіритель — повністю або частково позбудуться можливості використання ноу-хау, оскільки наявність патенту може служити підставою для претензій. Оскільки зі всіх ситуацій, пов'язаних з існуванням патенту, подібну передбачити ніяк не вдасться, саме на користь обох Сторін зробити відповідне застереження в контракті.

II) Наприклад, вони можуть вирішити, що оплата буде припинена або зменшена (у тих випадках, якщо Цесіонарій повинен заплатити третій особі за патентну ліцензію) або навіть вирішити анулювати контракт. Така сама проблема виникає і тоді, якщо до того моменту, коли зачіпається патент третьої Сторони, оплата була вже здійснена повністю (див. також параграф 78).

III) У разі потреби сторони можуть також домовитися про співпрацю в питаннях захисту ноу-хау і оспорити термін дії патенту, заявленого або отриманого третьою Стороною.

C. Цивільна відповідальність у разі претензій і позовів третьої Сторони

67. I) Треті особи мають право пред'явити позов як Цесіонарію, так і Довірителеві, якщо, на їхню думку, вироби, виготовлені в рамках використання ноу-хау, завдають збитку їм або їхній власності.

II) Тому на користь сторін заявити:

a) яка із сторін повинна взяти на себе відповідальність; або

b) яким чином розділити відповідальність;

c) які саме відшкодування збитків, якщо такі наявні, повинна погашати кожна із Сторін;

III) При виборі рішення із згаданих у попередньому абзаці, Сторони повинні мати на увазі і витрати на страхування проти цивільної відповідальності, і умови існуючого законодавства.

IV) Сторонам необхідно визначити і форму інформування один одного з цих питань.

D. Оподаткування

68. I) Як правило, Сторони обумовлюють у контракті й те, кому платити податки, або ж як поділити такі між собою. У зв'язку з цим необхідно мати на увазі умови існуючого законодавства і наявність міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування, укладених між країнами сторін, і виробити відповідні пункти в договорі.

II) У цьому сенсі вельми корисними можуть стати консультації з кваліфікованими фахівцями-експертами в цій галузі.

E. Обмеження на окремі види підприємницької діяльності

69. I) Сторони повинні пам'ятати, що існуючі національне і міжнародне законодавства, які забороняють або обмежують окремі види підприємницької діяльності, можуть позбавити законної сили або обмежити деякі з умов, які вони мали намір включити в договір про передачу ноу-хау.

II) Зокрема, це такі:

a) обмеження використання ноу-хау (див. параграф 32);

b) заборона на виготовлення або збут деяких виробів;

c) встановлення фіксованої продажної ціни на вироби (див. параграф 32 (VI));

d) постановка передачі ноу-хау в залежність від інших видів підприємницької діяльності на іншому виробництві (див. 1 (IV));

e) передбачення платежів або зобов'язання використовувати ноу-хау після втрати останнім цінності (див. параграф 55 (III) і 56), і т.д.

III) З усіх фінансових питань Сторонам рекомендується проконсультуватися з кваліфікованими фахівцями-експертами в цій галузі.

F. Субліцензії

70. I) Щоб уникнути всякого роду непорозумінь і з причин безвідкличного характеру передачі ноу-хау (див. параграф 14), контракт повинен особливо обумовлювати право Цесіонарія на передачу ноу-хау третій особі для використання його з урахуванням територіальних або інших обмежень, що накладаються на Цесіонарія;

II) Якщо чітких певних умов із цього приводу немає, то право надання субліцензії вважатиметься відсутнім;

III) Якщо, згідно з контрактом, субліцензії дозволені, необхідно, щоб у контракті були визначені терміни і умови надання субліцензій, включаючи зобов'язання Цесіонарія в подібних випадках повідомляти Довірителеві і, за необхідності, запросити у нього необхідний дозвіл.

IX. Застосування заходів при невиконанні Сторонами їхніх зобов'язань

A. Неправильне складання проекту контракту

71. Де наявний необхідний ступінь взаємної довіри сторін і загальні цілі, очевидна відмова Сторони виконати свої зобов'язання в більшості випадків відбувається внаслідок неправильного складеного проекту контракту. Вже говорилося про важливість чіткого і ясного викладу умов у контракті.

B. Мирова угода

72. Але якщо таке все ж таки відбулося, Сторони можуть дійти прийнятної угоди, просто виправивши той або інший сумнівний пункт у контракті, не вдаючись до юридичних засобів.

C. Договірні засоби

73. I) Проте в деяких обставинах, якщо одна із Сторін у результаті неплатежу іншої Сторони понесла значний збиток, не виключено, що вона може удатися до юридичних засобів дозволу проблеми. У цьому випадку бажано викласти в контракті юридичні засоби, передбачені Сторонами для найпоширеніших типів невиконання контрактних зобов'язань: такі засоби перераховані в параграфах 74–83.

II) Якщо не зробити такого кроку, вирішення суду або арбітражного суду у справі, що розглядається, швидше за все, будуть різними відповідно до чинного законодавства.

III) Слід пам'ятати, що вибрані Сторонами договірні засоби не можуть бути повсюдно застосовні і зовсім не виключають використання інших засобів у рамках існуючого законодавства.

D. Засоби Цесіонарія

74. Непредставлення ноу-хау.

I) Необхідно підкреслити, що непредставлення ноу-хау — фундаментальне порушення договору в початкових стадіях його виконання, яке навряд чи виникне між Сторонами, що співробітничають на взаємодовірчій основі. Пам'ятаючи цю обмовку, Сторони можуть запобігати подібним порушенням способом, викладеним нижче.

II) Якщо Довіритель з якихось причин не в змозі передати ноу-хау або його істотні складові, це може бути підставою для анулювання контракту Цесіонарієм з поверненням уже зроблених виплат.

III) Контракт може чітко оговорити питання оплати збитків; це також виключить оплату збитків Довірителем у разі його відмови від виконання зобов'язань за контрактом з його провини (див. параграф 83).

IV) У деяких випадках установлена межа збитків, щоб позбавити Довірителя від надмірно великої суми зобов'язань.

75. Затримка надання ноу-хау.

I) Сторони, як правило, передбачають оплату встановлених або заздалегідь оцінених збитків на випадок затримки, з урахуванням тривалості останньої. Це позбавляє Цесіонарія від невпевненості, оскільки йому належить доводити розміри фактичної суми збитку, якого він зазнав.

II) Ця умова може бути включена разом з умовою про те, що право на відшкодування збитків може бути надане Цесіонарію лише в разі нанесення йому із-за затримки фактичного збитку, незалежно від розмірів останнього.

III) Контракт може встановити межу до заздалегідь оцінених збитків, що підлягає оплаті до анулювання контракту Цесіонарієм.

IV) Або ж у контракті можна передбачити право Цесіонарія на відшкодування збитків, фактично понесених їм в результаті затримки.

76. Підтвердження результатів, отриманих Довірителем.

Якщо сторони посилаються на результати, отримані Довірителем (див. параграф 41), і якщо такі результати визнані задовільними, в контракті слід обумовити і те, на які кошти Цесіонарій матиме право претендувати відповідно до описаного в параграфі 74.

77. Гарантія очікуваних результатів Цесіонарія.

I) Тут застосовні ті самі міркування, що і в параграфі 76.

II) Для Довірителя завжди існує певний ризик того, що ефективний контроль за виробництвом Цесіонарія залишиться для нього недоступний, на відміну від його власного виробництва. Тому бажано включити в контракт ряд умов відносно порушення Довірителем контрактних зобов'язань внаслідок неможливості здійснення ефективного контролю з його боку. Хоча сама специфіка подібних причин — питання спірне, яке неможливо охопити умовами ніякого контракту, як би ретельно він не був сформульований (див. параграф 83).

III) Якщо результати Цесіонарієм не отримані, контракт нерідко може надати засоби, не передбачені в існуючому законодавстві.

78. Гарантія проти претензій третіх осіб.

Якщо Довіритель надає Цесіонарію гарантії, які звільняють останнього від претензій третіх осіб в порушенні ним патентних прав третьої Сторони, бажано визначити характер і ступінь згаданих гарантій, а також і наслідків для самих Сторін, якщо суд визнав обґрунтованою заяву третьої особи (див. також параграфи 64, 65 і 66).

79. Розкриття конфіденційної інформації (див. параграф 82 (II)).

Е. Засоби Довірителя

80. Відстрочення платежу.

I) Контракт може встановити, на яку компенсацію має право Довіритель у разі прострочення платежів Цесіонарієм на основі відсотка;

II) Якщо, згідно застосовному до контракту договірного права, офіційне повідомлення необхідно представити до виникнення у Довірителя права зажадати свою частку прибутку, ніщо не заважає Сторонам заявити в контракті, що закінчення терміну платежу само по собі є офіційним повідомленням.

81. Неплатіж.

I) У разі відмови в оплаті Цесіонарієм Сторони можуть визначити, після закінчення якого терміну Довіритель звертається до засобів захисту своїх прав і за яких

умов ці засоби, включаючи і право анулювання контракту і стягнення збитків, можуть бути практично застосовані;

II) Якщо контрактом передбачено повернення ноу-хау (документація, устаткування і т.д.) в разі анулювання контракту, як правило, передбачається і одноразова виплата певної суми Цесіонарієм як компенсація за отриману ним інформацію про ноу-хау і, відповідно, за її потенційне використання.

82. Розголошування конфіденційної інформації.

I) Секретність, наявна в більшості випадків, — одна з важливих складових контракту, саме останній, як правило, визначає засоби, доступні Довірителеві в разі порушення Цесіонарієм домовленості про нерозголошування конфіденційної інформації; згадані засоби різні залежно від серйозності подібних порушень і їх результатів;

II) У тому випадку, коли розголошування допущене Довірителем, порушуючи його ж угоду (див. параграф 44), в контракті можуть бути обумовлені і відповідні юридичні засоби, доступні Цесіонарію.

83. Невикористання ноу-хау або недостатнє його використання.

Якщо оплата Цесіонарія ґрунтується на отриманих результатах, і, згідно з контрактом, Цесіонарій зобов'язаний використовувати ноу-хау протягом певного періоду за умови досягнення певного рівня якості і об'єму продукції, що випускається, Сторонам належить обумовити і відповідні засоби, доступні Довірителеві на випадок невикористання Цесіонарієм ноу-хау або ж недостатнього його використання (наприклад, розміри збитку, необхідність анулювання контракту або ж відсутність такої необхідності) (див. параграф 57).

F. Звільнення від відповідальності

84. Контракт зазвичай передбачає і деякі випадки звільнення від відповідальності, враховуючи обставини, в результаті яких сторони втратили контроль за тим або іншим етапом виконання своїх зобов'язань; стороні, яка не виконала своїх зобов'язань, належить послатися на них, щоб звільнитися від відповідальності. Якщо ж подібні умови контрактом не обумовлюються, законним у подібних випадках рішення суду або арбітражного суду.

X. Закінчення контракту

A. Причини

85. Контракт з ноу-хау, як і будь-який інший, обмежений часом, його умовами або існуючим законодавством. Наприклад, він може бути завершений після надання відповідного повідомлення або в результаті анулювання.

B. Різне

86. Надання повідомлення.

Сторони можуть особливо передбачити цей момент на випадок зміни ідентичності однієї зі сторін (див. параграф 13) або істотної зміни предмету контракту (втрата вартості ноу-хау внаслідок технічного прогресу, втрата характеру секретності і т.д.) (див. параграф 56 (II)).

87. Анулювання.

I) Контракт може бути анульований внаслідок порушення сторонами договірних зобов'язань або з будь-якої іншої причини, передбаченої в контракті;

II) У деяких випадках, якщо вже зроблено великі вкладення, в цілях уникнення серйозних наслідків анулювання контракту Сторони знаходять можливості зберегти контракт, наприклад, шляхом надання додаткових відстрочень, перегляду суми платежів, звернення по допомогу до третьої особи — кваліфікованого фахівця і т.д.

C. Наслідки

88. I) Зазвичай, із закінченням терміну контракт втрачає силу. Проте можуть бути і винятки (див. параграфи 25 і нижчі підпараграфи). Закінчення терміну контракту в деяких випадках також спричиняє за собою зобов'язання Цесіонарія повернути ноу-хау (див. параграф 32 (IV)).

II) За винятком випадків анулювання контракту внаслідок порушення однією із сторін своїх контрактних зобов'язань, іноді може бути визначений термін на формальності, пов'язані з припиненням діяльності компанії. (Ці періоди можуть відрізнятися залежно від тривалості виробництва і збуту виробів Цесіонарієм).

III) Контрактом також може передбачатися термін, протягом якого Цесіонарій, а іноді Довіритель, будуть пов'язані зобов'язаннями збереження конфіденційної інформації.

IV) Нарешті, умова в контракті про вирішення суперечок через арбітраж залишається в силі навіть після закінчення терміну самого контракту (див. параграф 90 (IV)).

XI. Завершальні умови

A. Застосовні закони

89. Бажано, щоб контракт не викликав розбіжностей і не сприяв тому, щоб для остаточного врегулювання його умов було б потрібно рішення суду або арбітражного суду. Проте сторони ніколи не в змозі врахувати всі можливі ситуації в пунктах контракту. Відповідно до цього вони визначають закон, регулюючий контракт і, в разі розгляду в арбітражному суді, якому належить вникнути у всі тонкощі і складнощі, пов'язані із застосуванням зарубіжного законодавства, а також визнати законними рішення зарубіжних судів і арбітражних судів, забезпечивши дієвість останніх.

B. Арбітраж

90. I) Як у будь-якому питанні, пов'язаному з міжнародною торгівлею, Сторони, як правило, наділені правом подати позов до арбітражного суду в цілях залагоджування суперечок;

II) У цьому випадку вони повинні бути дуже уважними, обумовлюючи в контракті процедури призначення третейських суддів і звернення у відповідну інстанцію арбітражного суду, в чиє ведення входить призначення третейських суддів, або безпосередньо до арбітражного суду;

III) Також необхідно уважно віднестися до арбітражної процедури, давши можливість третейським суддям винести авторитетну ухвалу;

IV) Також бажано закріпити в контракті пункт, що передбачає можливість вирішення суперечок через арбітражний суд навіть після закінчення термінів цього контракту.

С. Достовірність тексту

91. I) Якщо контракт складений двома або декількома мовами, оголошення одного з текстів автентичним позбавить Сторони від труднощів при інтерпретації умов і термінології, особливо, якщо Сторони представляють країни з різними правовими системами, в яких ті самі терміни часто застосовуються в різних значеннях;

II) Якщо Сторонам не вдається досягти домовленості про визнання одного з текстів автентичним, то необхідно дійти єдиної думки про те, що викладені в двох різних автентичних текстах умови близькі за змістом.

Глава 9. Контракти на міжнародний франчайзинг

9.1. Рекомендації для складання договорів міжнародного франчайзингу

Рекомендації розроблені Міжнародною торговою палатою й містяться в Типовому контракті франчайзингу (публікація № 557), який спрямований на просування товарів, і містить одноманітні правила для всіх учасників даних правовідносин. При складанні типового контракту укладачі прагнули сконцентрувати в ньому основні права і обов'язки сторін та уникнути застосування національного права будь-якої країни. Основною причиною складання контракту є відсутність міжнародної уніфікації з франчайзингу та необхідність звернення до національного права, що має серйозні недоліки, оскільки право окремих країн не враховує потреб та специфіки міжнародної торгівлі, та його приписи значно різняться в окремих країнах.

Узгоджені на міжнародному рівні (насамперед в ЄС) правила стосуються в основному антитрестовських аспектів договору (наприклад, дійсність деяких обмежуючих статей відносно винятковості території) і не регламентують цивільно-правових відносин сторін договору франчайзингу. Багато асоціацій на національному або міжнародному рівні проявили активність у поширенні франчайзингу, у вивченні різних його аспектів і у формулюванні етичних кодексів поведінки, проте з правової природи вони представляють міжнародні звичаї і застосовуються, як правило, за взаємною згодою сторін.

Значна кількість суб'єктів господарювання, які використовують франчайзинг як засіб розповсюдження товарів та послуг, мають власну практику і свої типові контракти франчайзингу. Найчастіше вони надають перевагу призначати на певну територію в якості франчайзі незалежні або асоційовані компанії, які діють як майстер-франчайзі. Такий майстер-франчайзі має право сам на узгодженій території укладати франчайзингові угоди. Зазвичай такі субліцензіонні угоди укладаються з місцевими компаніями, які знають місцеві умови бізнесу.

Франчайзинг використовується різними учасниками міжнародного комерційного обороту — від транснаціональних компаній до малих і середніх підприємств.

Франчайзинг, звичайно, визначається як угода, згідно з якою франчайзер надає франчайзі в обмін на пряму чи непряму фінансову компенсацію право на використання комплексу прав промислової або інтелектуальної власності, що належать, як правило, до ноу-хау і комерційним символам, а також на одержання комерційного або технічного сприяння протягом терміну дії контракту. У типовому контракті проводиться відмінність між двома видами угод про франчайзинг: проста франшиза і майстер-франшиза. Проста франшиза включає два види угод: про промислову франшизу і дистриб'юторська угода про франшизу. Промислова франшиза — це договір, який регулює виробництво товарів в обмін на фінансову компенсацію, іншими словами,франчайзі надається право на виробництво товарів з використанням товарного знака або патенту франчайзера згідно з промисловим ноу-хау і за технічного сприяння франчайзера. Дистриб'юторську угоду про франшизу регламентує розповсюдження товарів або надання послуг в обмін на фінансову компенсацію; франчайзі надається право або по збуту виробів, які виробляються, або поставляються франчайзером чи призначеним ним постачальником, чи з надання послуг (зазвичай на-

даються самим франчайзером) під його товарним знаком та з використанням його комерційного ноу-хау.

Угода про майстер-франшизу передбачає подальший її розвиток таким чином, що в товаропроводячій мережі є не дві ланки (як у простій франшизі), а три: франчайзер, майстер-франчайзі (якому франчайзер надає право використовувати франшизу на договірній території шляхом укладання угод про франчайзинг з простими франчайзі) і прості франчайзі. Для реалізації таких угод можуть бути використані різні форми договірних зв'язків:

— договір доручення, згідно з яким майстер-франчайзі представляє франчайзера;
— дистриб'юторський договір, за яким майстер-франчайзі виступає як субфранчайзер;
— договір про спільну діяльність (*joint venture*).

Типовий контракт МТП міжнародного франчайзингу призначений для міжнародних дистриб'юторських відносин, які реалізуються шляхом укладення франчайзингових дистриб'юторських угод (*distribution franchise agreements*), які не можна застосовувати до інших типів угод про франчайзинг,включаючи угоди про майстер-франчайзинг. Він містить два основні розділи: перший розділ присвячено визначенню основних прав і обов'язків сторін за угодою про франчайзинг; другий — про поставку товару, що реалізується в рамках угоди.

Комерційна зацікавленість франчайзера полягає в тому, що за допомогою такої угоди він може:

— сконцентрувати свої зусилля на розвитку та адаптації до нового ринку свого ноу-хау;
— з мінімальними витратами створити значну дистриб'юторську мережу, яка охоплює географічно значний ринок та мінімізує його витрати;
— підвищити за допомогою мережі продуктивність і досягти економії на продажі;
— більш ефективно обслуговувати традиційного споживача, використовуючи спільну рекламу і пристосовану до місцевих потреб систему просування;
— здійснювати контроль за діяльністю франчайзі з розповсюдження своїх товарів і послуг;
— затвердити свій товарний знак.

Зацікавленість франчайзі пояснюється тим, що він може:

— більш успішно здійснювати свою діяльність завдяки новому товарному знаку, ноу-хау, сучасному навчанню та підтримці в наданні послуг, пропонованих франчайзером;
— отримувати прибуток від високої репутації товарного знака, зберігаючи свою незалежність;
— розвивати свій бізнес шляхом використання досвіду та ноу-хау франчайзера;
— використовувати в період дії контракту отримане від франчайзера адаптоване ноу-хау та сприяння з розміщення товару і здійснення менеджменту.

Привабливість такої угоди для споживача полягає в тому, що засновані на франчайзингу операції пропонують широкий вибір товарів та послуг на визнаному рівні якості за узгодженими цінами, що стимулює конкуренцію на ринку, який відповідає інтересам споживача.

Основними обов'язками франчайзера є: передавання ноу-хау, яке включає постійно оновлювані посібники по роботі із системою тренінгу; передавання по ліцензії

товарних знаків і позначень; надання сприяння в реалізації розміщення та менеджменту.

До основних обов'язків франчайзі належать: здійснення розумного контролю якості товарів і послуг, що надаються франчайзі, для підтримання необхідного рівня та дотримання узгоджених правил користування інтелектуальною власністю;оплата початкового і поточних платежів в обмін на право використання нематеріальних об'єктів; участь в організованих франчайзером курсах з навчання; використання товарних знаків і символів франчайзера; суворе дотримання комерційним стандартам франчайзера; інформування франчайзера про труднощі або про поліпшення.

Угода про франчайзинг передбачає відносно обох сторін систему вирішення спорів, включаючи порядок сповіщення про недоліки та способи їх усунення.

Цей типовий контракт грунтується на презумпції того, що він регулюється не яким-небудь національним законом, а положеннями самого договору та загальноприйнятими в міжнародній торгівлі принципами права. Мета такого рішення полягає в тому, щоб уникнути на основі колізійних норм застосування будь-якого національного права та використовувати положення Типового контракту у відносинах між франчайзером і франчайзі з різних країн, не надаючи переваг одній стороні і не ущемляючи іншу при застосуванні права однієї зі сторін,що покликано забезпечити сторонам контракту про франчайзинг більшу юридичну безпеку. Це має важливе значення, так як різноманіття різних національних законів рідко може надати допомогу у вирішенні проблем, пов'язаних з імпортом та міжнародним розміщенням товарів або наданням послуг. У більшості країн угоди про франчайзинг не регулюються національними законами, а судова практика, яка відноситься до франчайзингу, зазвичай торкається договірних відносин між франчайзі та місцевим франчайзером. Тому наступні з такої судової практики правила не завжди співвідносні з імпортом та міжнародним розміщенням товарів або наданням послуг.

При намірі сторін підпорядкувати їх контракт національному праву певної країни їм слід уважно перевірити, чи не порушують будь-яке положення цієї типової проформи суворо імперативні приписи (*mandatory rules*) обраного ними національного права. У будь-якому випадку сторонам слід враховувати, що дійсність або виконаність контракту або арбітражного рішення можуть залежати від дотримання приписів застосовного національного права, особливо імперативних і суворо імперативних норм (*mandatory rules*). Укладачі пропонують сторонам погоджувати арбітражне застереження на користь Арбітражного суду МТП.

У Типовому контракті відображені наявні в праві Європейського Союзу та у праві окремих країн ЄС приписи про визнання недійсними угод про франчайзинг, які істотно обмежують конкуренцію на конкретному ринку,наприклад, ведуть до встановлення обмежувальної практики у відношенні продажних цін франчайзі на товари або на надання послуг.

У преамбулі рекомендується привести точні відомості про сторони, характеристику системи франчайзера і його бізнес-формат та визначити основи для співробітництва.

Сторонам також слід у загальній формі вказати будь-яку інформацію, яку вони мають повідомити один одному до укладання контракту франчайзингу, включаючи інформацію про організацію дистриб'юторської мережі франчайзера; включити до програми точну інформацію, що доповнює документи, які передаються франчай-

зером франчайзі. Згідно з правом деяких країн, включаючи Францію та Сполучені Штати, до обов'язків франчайзера входить зобов'язання за повідомленням франчайзі детальної інформації часто за кілька тижнів до закінчення узгодження контракту франчайзингу,тому сторонам рекомендується отримати підтвердження від національного юридичного радника про те, що вся необхідна, згідно з правом країни місця здійснення франшизи, інформація, а також, згідно з обраним сторонами правом, дійсно буде передана у строки,обумовлені зазначеним правом.

У ст. 1 з метою забезпечення одноманітності і уникнення протиріч при тлумаченні рекомендується привести основні визначення, зокрема:

— визначення ділової активності, дозволених поставок, основи для обчислення роялті, наприклад, у вигляді брутто-обороту від будь-яких товарів або послуг франчайзера, незалежно від того, факторовані вони чи ні, за винятком податку на додану вартість (ПДВ) та/або інших податків з продажу,будь-яких знижок, які надаються франчайзі як спеціальне сприяння;
— визначення переліку та категорій товарів, що поставляються франчайзі в період здійснення ділової активності і перерахованих у додатку до контракту, які періодично можуть поповнюватися франчайзером на підставі письмового повідомлення;
— перелік об'єктів, що є власністю франчайзера, наприклад, у вигляді комплексу прав промислової та інтелектуальної власності, що належать до товарних знаків, торгових найменувань, вивіски, логотипу, знаків відмінності, корисних моделей, дизайну, авторських прав, ноу-хау, рисунків, планів і/або патентів, які використовує франчайзер для здійснення ділової активності, та зареєстрованих на договірній території з урахуванням обмеження таких прав;
— визначення послуг, які франчайзі може надавати в період здійснення ділової активності;
— визначення системи як конфіденційної інформації і відмінних від інших і використовуваних франчайзі бізнес-формату і методів, що використовуються ним при здійсненні ділової активності, включаючи, але не обмежуючи певні операційні методи і техніку,технічне сприяння і навчання в процесі її здійснення, менеджмент та сприяння ділової активності, ведення спеціалізованих записів, облікових книг і бухгалтерського обліку та документації, а також програми реклами та просування;
— визначення обсягу послуг, які надаються франчайзером франчайзі для здійснення ділової активності.

Далі сторонам рекомендується узгодити перелік прав, що надаються франчайзі: право на використання бізнес-формату франчайзера і його товарних знаків з метою надання послуг та/або товарів на договірній території, за умови, що франчайзі діє відповідно з умовами договору і додержується правил та посібника з контролю якості, викладеним у керівництві франчайзера щодо виконання операцій, адаптованому до умов місцевого ринку і переданому франчайзі в рамках програми з навчання. Надані товари та послуги можуть бути досить різноманітні — починаючи від тих, які пропонуються в традиційних місцях роздрібної торгівлі, до нетрадиційних місць скупчення споживачів; від організовуваної вдома ділової активності до активності, що реалізується з пересувних засобів, і т.д.; причому кожен тип може мати різні умови надання прав по франшизі. Правовий статус франчайзі полягає в такому: він здійснює свою

діяльність як незалежний бізнес-оператор від свого імені та за свій рахунок; він не є службовцем, агентом, торговим представником або партнером франчайзера. Франчайзі не виступає як представник франчайзера, не набуває права на укладання контрактів від його імені або іншим чином зобов'язує франчайзера перед третіми особами. Він повинен здійснювати ділову активність відповідно до норм застосовного права і діючих правил, а також за свій рахунок отримувати або відновлювати будь-які дозволи та ліцензії, необхідні для здійснення ним ділової активності.

Точне визначення правового статусу франчайзі необхідне як підтвердження самостійних юридичних відносин між франчайзером і франчайзі, що полягають у тому, що обидві сторони не виступають у ролі наймодателя і службовця, принципала і агента, головних партнерів або мають статус урядового агентства; іншими словами, франчайзер є лише ліцензіаром, а франчайзі — ліцензіатом при передачі інтелектуальної власності, а не службовцем чи агентом франчайзера. Нечіткість у визначенні статусу франчайзі може ускладнити припинення дії угоди: з точки зору примусового виконання угод проти конкуренції, мінімальних вимог про сповіщенні і навіть можливих обов'язкових платежів як компенсації за поділ.

Для франчайзера при першому проникненні на новий іноземний ринок необхідно ретельно дослідити національні та місцеві юридичні приписи, що стосуються пропозиції та продажу франшизи, реалізації відносин франчайзингу, загальну ситуацію ділової активності, особливо будь-які спеціальні національні або місцеві правила, які можуть торкнутися реалізації його бізнес-формату або його виробничої діяльності. Такі закони можуть стосуватися охорони навколишнього середовища, регулювання трудових відносин, антитрестівського законодавства, порядку використання земельних ділянок або дозволів, пов'язаних з безпекою та охороною здоров'я.

Важливе значення мають територіальні аспекти співробітництва між сторонами. Вони можуть узгодити, що в період дії угоди франчайзер зобов'язується не здійснювати власної діяльності або не надавати будь-якій іншій особі, ніж франчайзі, ліцензію на здійснення на договірній території ділової активності або на використання прав власності,пов'язаних з аналогічною діловою активністю на такій території;не надавати третім особам на договірній території права реалізувати товари за методикою, що збігається або аналогічна методиці франчайзера. Під третіми особами розуміються (але не обмежуються) будь-які особи або компанії, які юридично або фактично контролюються франчайзером або перебувають під спільним з франчайзером контролем.

При узгодженні договірної території франчайзер враховує динаміку ділової активності, переданої ним франчайзі. Для однорідних послуг, що періодично надаються роздрібним споживачам, можна надавати значну виключну територію щоб у франчайзі було достатнього ринку для виживання та успіху. При бізнес-форматі у вигляді мережі магазинів у щільно населеній міській зоні, що передбачає великі прибутки, надаються невеликі невиключні території; в цьому випадку межа виключної території може обмежуватися торговим приміщенням франчайзі.

У період дії угоди франчайзі зобов'язується:

a) не здійснювати без попереднього письмового дозволу франчайзера ділової активності в інших місцях, ніж у призначених поіменно приміщеннях, або не у відповідності із системою франчайзера;

b) не здійснювати без попереднього письмового дозволу франчайзера іншої, крім узгодженої, ділової активності;

c) використовувати надані права промислової власності тільки в рамках угоди;

d) не знаходити за межами території споживачів для товарів і/або послуг;

e) не приймати прямо або опосередковано, діючи незалежно або як службовці, від свого імені або від імені будь-якої іншої особи на договірній території, зобов'язання по відношенню до подібної ділової активності, яка може конкурувати з мережею франчайзера;

f) не купувати частки в капіталі підприємства-конкурента, якщо це передбачає вплив на економічну поведінку такого господарюючого суб'єкта;

g) без попереднього письмового дозволу франчайзера не здійснювати іншої ділової активності.

При недотриманні франчайзі зазначених правил та неусунення ним такого порушення протягом узгодженого періоду після одержання ним від франчайзера письмового повідомлення про це, такий франчайзі несе відповідальність за сплату франчайзеру заздалегідь оцінених збитків (*agreed and liquidated damages*). У праві різних країн трапляються нормативні приписи чи судові прецеденти, що торкаються прийняття таких умов зазвичай у відношенні терміну дії, обсягу і географічної території застосування. Не є однаковим і визнання дійсності, яка може залежати від таких факторів, як основний вид виробництва франчайзера, умови місцевого ринку, приписи імперативних норм і реальний ступінь використання інтелектуальної власності франчайзера. Для визначення розміру збитків у разі порушення договірних приписів щодо неконкуренції також існує багато варіантів, наприклад, у вигляді сплати певного відшкодування або неустойки. При цьому слід враховувати, що в деяких юрисдикціях неустойка може розглядатися як штраф, який не можна реалізувати у примусовому порядку.

Типовим контрактом МТП сторонам пропонуються два варіанти для узгодження періоду дії угоди: у вигляді певного календарного періоду або у вигляді невизначеного періоду. При обранні сторонами календарного періоду необхідно враховувати, що спочатку наданий франчайзеру період пов'язується ним з інвестиціями, які здійснюються франчайзі для підтримки ділової активності. Наприклад, двадцятирічний термін дії не є незвичайним у готельному чи ресторанному секторах, а п'ятирічний період є нормою для діловій активності, що потребує меншого вкладення капіталу. При визначенні належної тривалості початкового та поновлюваних періодів франчайзер має враховувати надаваний франчайзі графік розумної амортизації для відшкодування своїх інвестицій. Природно, що франчайзеру слід враховувати також комерційну надійність системи. Крім того, повинні враховуватися умови, на яких початковий договір буде продовжувати або відновлятися; найчастіше трапляється автоматичне поновлення договору після закінчення першого терміну дії, якщо тільки одна із сторін не сповістить іншій стороні про свій намір припинити дію угоди. За відсутності такого повідомлення договір залишається в силі на наступний період на передбачених у ньому умовах.

За загальним правилом відносини сторін розвиваються: з'являються нові товари або послуги, може знадобитися пристосування до умов ринку методів здійснення діяльності і стандартів. Сторони тому можуть узгодити, що протягом певного періоду до закінчення терміну дії угоди франчайзер направляє франчайзі повідомлення про доповнення; при згоді франчайзі з цими умовами договір автоматично відновлюється на майбутній період, і в нього інкорпоруються всі запропоновані доповнення договірних умов.

Традиційним для типових контрактів МТП є включення принципу сумлінності при виконанні договірних зобов'язань та дотримання чесної ділової практики. Угоду, а також будь-яку заяву або інші дії, що здійснюються сторонами у зв'язку з цим, повинні тлумачитися сумлінно. Хоча взаємини франчайзера і франчайзі в багатьох юрисдикціях не належать до довірчих, у цих відносинах взаємна довіра та сумлінність мають особливо важливе значення. Деякі країни або судді в ряді країн, наприклад, у США, в деяких випадках передбачають наявність домислених обов'язків сумлінності та чесного ведення ділових операцій у будь-яких типах комерційних угод на підставі загальних принципів договірного права, навіть якщо такий обов'язок не виражений у такій ясній формі.

Основні зобов'язання франчайзера *виникають після вступу угоди в силу і за умови оплати франчайзі початкового внеску і полягають у:*

— наданні франчайзі початкового комплекту (відповідне ноу-хау, включаючи письмову технічну інформацію, фінансові дані, керівництво і будь-які інші характеристики, що відносяться безпосередньо до системи і прав власності та їх використання, які є у франчайзера на дату вступу угоди в силу). Ноу-хау представляє будь-яку конфіденційну, цінну і відноситься до прав власності інформацію, досвід, інструкції по веденню бізнесу та інші знання і всі матеріальні об'єкти, такі як посібник, креслення, специфікації, дані, розрахунки, каталоги, дизайн, що відносяться до системи. Якщо ноу-хау передається в матеріальній формі, такі матеріали вважаються переданими франчайзі на умовах позики;
— наданні консультацій щодо вибору місця розташування та сприяння у придбанні приміщень, якщо буде потрібно, консультацій стосовно планів і специфікацій приміщень, внутрішнього інтер'єру, вивісок, деталей оздоблення, якщо вони не включені до посібника, а також консультацій щодо початкового запасу на складі для початку ділової активності. Франчайзер може періодично оновлювати посібник, за умови, що франчайзер передає франчайзі на умовах позики повну письмову інформацію про такі оновлення;
— передачі франчайзі звітності та інвойсів, що використовуються при здійсненні ділової активності, а також інформуванні його про будь-які вимоги, що висуваються до нього;
— забезпеченні за свій рахунок початкового навчання персоналу франчайзі протягом обумовленого періоду і в певному місці;при цьому франчайзі бере на себе витрати по переміщенню та житла обучаючих осіб.

Основні зобов'язання франчайзі *полягають у*:

— реалізації зусиль для просування і розширення на договірній території ділової активності, співпраці з франчайзером і захист його інтересів із сумлінністю відповідального бізнесмена;
— оплаті всього, що купується за угодою відповідно з умовами платежів;
— здійсненні ділової активності в точній відповідності з операційними системами, процедурами, методами та вимогами, передбаченими в системі і в керівництві, умови яких становлять невід'ємну частину угоди, так само як з будь-якими бюлетенями, повідомленнями або доповненнями, що доповнюють їх;

— здійсненні в період дії угоди ділової активності в дні та години, які визначаються франчайзером. Сторони можуть передбачити, що, якщо франчайзі після закінчення періоду початкового навчання не забезпечує відповідного стандарту, у франчайзера виникає право на припинення угоди про франшизу з поверненням початкового внеску за мінусом понесених ним витрат. Методи, що дають франчайзеру можливість забезпечити необхідний рівень якості і допомогти виділенню товарів і послуг франчайзера від товарів і послуг його конкурентів, реалізуються на практиці за допомогою включених в угоду про франшизу положень, інструкцій, що передбачають одноманітну політику, процедури і специфікації, обов'язкові для всіх франчайзі; початкових і наступних навчальних програм; контролю якості продукції; схвалених програм поставок; технічного персоналу на місцях, покликаного встановлювати, забезпечувати і підтримувати контроль якості. Сторонам рекомендується приділяти увагу визначенню правил і одноманітних стандартів діяльності. За загальним правилом такі правила та стандарти розробляються франчайзером і передаються їм франчайзі як під час вступу угоди в силу, так і в рамках поточних програм навчання, суворо дотримуються мережею франчайзі, а франчайзер, особливо його технічний персонал на місцях, здійснює необхідний контроль і спостереження;
— оновленні та обладнанні за свій рахунок приміщень в суворій відповідності зі специфікаціями франчайзера, вказівками в керівництві та/або приписами франчайзера і використанні тільки таких вивісок, матеріалів вітрин, рекламної літератури, обладнання місць продажу та інших наданих франчайзером матеріалів для цілей початку здійснення ділової активності або за умови письмового схвалення франчайзером і негайного припинення на підставі письмової вимоги франчайзера використання таких вивісок, матеріалів або об'єктів;
— підтримці за свій рахунок приміщень у чистоті і в утриманні в робочому стані всіх внутрішніх деталей та оздоблення відповідно з інструкціями франчайзера;
— збереженні у незмінному вигляді та невикористанні без попередньої письмової згоди франчайзера приміщень, якщо це не відповідає умовам угоди, у збереженні внутрішнього виду чи внутрішніх деталей та оздоблення приміщень, незмінності вивісок, матеріалів, які розповсюджуються в місцях продажу всередині або поза приміщеннями; в невикористанні додаткового обладнання, а також внесення доповнень і змін тільки згідно з планами і специфікаціям, попередньо представленим франчайзером і схваленим ним. Для деяких систем франшизи потрібні приміщення для роздрібного продажу, тоді як інші можуть бути здійснені з офісу або навіть з дому чи з автомобіля. У таких випадках положення про контроль якості можуть бути зменшені або навіть виключені, якщо це необхідно;
— прийомі на роботу достатнього і кваліфікованого персоналу відповідно із системою та інструкціями франчайзера, викладеними в керівництві, а також задоволення можливих вимог споживачів; забезпечення належного вигляду службовців та їх охайного виду, а також ввічливості із споживачами. У разі необхідності службовці франчайзі повинні носити уніформу та/або дотримуватися вимоги до одягу, запропонованої франчайзером;
— забезпеченні участі своїх службовців у подальшому навчанні, яке може бути необхідне з точки зору франчайзера; при цьому франчайзі несе всі пов'язані з

цим дорожні витрати та витрати на проживання, а також відшкодовує витрати франчайзера по здійсненню такого навчання;
— наданні франчайзером і його уповноваженим представникам (включаючи будь-якого консультанта, якого франчайзер може призначити для проведення аудиту ділової активності франчайзі) вільного доступу в приміщення франчайзі в час, у звичайні робочі дні та в розумні години роботи для перевірки франчайзером відповідності дій франчайзі умовам угоди і стандартам франчайзера з контролю якості;
— задоволенні розумних прохань франчайзера або його належним чином уповноваженого представника і в доведенні до них інформації, що належить до ділової активності франчайзі;
— направленні франчайзером завірених копій усіх документів, якщо така інформація необхідна для перевірки достовірності представлених документів;
— при внесенні франчайзером змін у систему, він зобов'язаний негайно сповіщати про це франчайзі, а франчайзі зобов'язаний без зволікання почати їх використовувати без оплати наступних роялті, зборів або платежів, у період дії і способом, визначеним франчайзером у письмовій формі. Зі свого боку, франчайзер зобов'язаний повідомляти франчайзі про всі поліпшення, внесені ним у систему і корисні для здійснення ділової активності, а також надавати франчайзі постійну (без оплати наступних роялті) і діючу повсюдно ліцензію щодо зазначених поліпшень, включаючи право на надання субліцензії.

Однією з найважливіших складових успіху діяльності франчайзі є використання ним торговельних позначень, товарних знаків і патентів, що надаються йому франчайзером, тому особливий розділ Типового контракту присвячений забезпеченню гарантій дотримання прав промислової власності. У контексті Типового контракту під товарним знаком і знаком обслуговування розуміються найменування, символ або девіз, призначені для позначення власника товару або послуги. Товарний знак використовується при здійсненні реклами та маркетингу товару, а знак обслуговування ідентифікується з наданням послуг. Товарний знак і знак обслуговування визначають і виділяють товари або послуги однієї особи від товарів або послуг іншої особи, а також надають гарантію якості та відповідності товару чи послуги, до яких вони належать. Довіру споживача до товару або послуги, позначені товарним знаком, є життєво необхідним для успішного функціонування системи франшизи.

***Франчайзер гарантує, що*:**
— він є власником прав на фірмові найменування, товарні знаки і патенти, включаючи право на надання ліцензій на їх використання;
— фірмові найменування, товарні знаки і патенти зареєстровані на договірній території відповідно з чинним законодавством;
— використання франчайзі наданих промислових прав не торкається прав будь-яких третіх осіб на договірній території;
— йому в період дії цієї угоди не відомо про позові, вимоги або процеси, які пред'явлені або можуть бути висунуті щодо будь-якого фірмового найменування, товарного знака або патенту.

Він зобов'язується в період дії угоди за свій рахунок відновлювати на даній території реєстрацію фірмових найменувань, товарних знаків і патентів.

У свою чергу, франчайзі гарантує, що:

— він визнає франчайзера власником титулів (прав власності) в системі, в тому числі права на товарні знаки, фірмові найменування і патенти, а також на належну йому комерційну репутацію;
— він буде використовувати фірмові найменування, товарні знаки та інші надані йому права відповідно з нормами або дозволами франчайзера і тільки у зв'язку зі здійсненням ділової активності, а також розміщувати товарний знак на вивісці або позначення, що поміщаються всередині приміщень або поза ними відповідно з узгодженими умовами;
— не буде здійснювати реєстрацію і не робити для цього будь-яких спроб щодо товарних знаків, фірмових найменувань та інших прав на своє ім'я або на ім'я будь-якої іншої особи, фірми, корпорації або іншої юридичної особи;
— не буде здійснювати без попередньої письмової згоди франчайзера реєстрації найменування компанії або товарного знака, або будь-якого, що використовується у діловій активності, найменування, включаючи товарний знак або фірмове найменування або інше право власності франчайзера, або подібні з ними найменування, які можуть призвести до змішанню або до недобросовісної конкуренції з будь-яким із зазначених товарних знаків, фірмових найменувань або інших подібних найменувань або знаків;
— він буде використовувати тільки ті товарні знаки та/або фірмові найменування та/або інші позначення, дизайн, логотип, які визначені франчайзером як частини системи здійснення ділової активності;
— він згоден виконувати всі необхідні дії для захисту товарних знаків, фірмових найменувань, патентів або інших зареєстрованих прав власності та приймати рішення щодо способу захисту, включаючи пред'явлення позову,проведення арбітражного процесу чи іншого позасудового врегулювання;
— він буде надавати франчайзеру необхідне сприяння і здійснювати співробітництво щодо будь-яких потреб, позову або процедури, яка розпочата або може початися щодо будь-яких товарних знаків, фірмових найменувань або патентів, а також на прохання франчайзера виступати в такому процесі разом з ним за наявності в нього правової підстави, при цьому розуміється, що франчайзер бере на себе всі витрати, пов'язані з таким сприянням або позовами. Моніторинг щодо будь-яких можливих порушень або неправильного використання товарних знаків або іншої інтелектуальної власності може здійснюватися ним за трьома напрямами: а) спостереження за діями на ринку, у відношенні яких може бути скоєно порушення; б) повідомлення франчайзера про такі порушення або можливі судові вимоги, що визначає подальшу лінію поведінки; в) надання сприяння при пред'явленні таких позовів, в основному за рахунок франчайзера;
— у період дії угоди він зобов'язується в явно вираженій формі визначати себе як ліцензіата (а не власника) товарних знаків та фірмових найменувань на всіх інвойсах, проформ замовлень, розписках, ділових паперах і в контрактах, а також розміщувати про це відповідне повідомлення в добре видних приміщеннях, які в письмовій формі позначені франчайзер, а після припинення дії угоди за свій рахунок оформити використання ліцензії на товарний знак і його реєстрацію, а також здійснити для підтвердження його статусу як ліцензіата будь-які інші

необхідні відповідно з національним правом дії. Він зобов'язується діяти відповідно з інструкціями франчайзера щодо використання та підтримки будь-яких реквізитів, необхідних для реєстрації фірмових найменувань та товарних знаків, а також направляти франчайзеру будь-які документи, які можуть знадобитися для отримання охорони товарних знаків або фірмових найменувань та підтримання їх у силі;

— будь-яка комерційна репутація, що виникає внаслідок використання франчайзі прав власності, реалізується виключно і тільки на користь франчайзеру. У деяких юрисдикціях це положення може бути недостатнім для усунення дії строго імперативних (MANDATORY) норм національного права щодо компенсації, яка може розглядатися як пов'язана з угодами про франшизу (наприклад, бельгійський закон про припинення дистриб'юторських угод).

Типовим контрактом рекомендується передбачати надання сторонами однією одній сприянню у виконанні окремих зобов'язань.

При наданні франчайзером франчайзі права продажу та/або розміщення договірних товарів при здійсненні узгодженої ділової активності в приміщеннях франчайзі сторони визначають взаємні права та обов'язки у зв'язку з такими поставками, включаючи узгодження Загальних умов продажу договірних товарів самим франчайзером або Загальних умов продажу товарів постачальниками франчайзера.

Основним обов'язком франчайзера є постачання договірних товарів або забезпечення такого постачання на адресу франчайзі протягом узгодженого числа днів з дати отримання відповідного замовлення.

Основними обов'язками франчайзі є:

— створення та підтримання відповідної системи продажу товарів, включаючи в разі необхідності післяпродажний сервіс, за допомогою засобів та персоналу, які є розумно необхідними для виконання обов'язків;

— продаж або розповсюдження товарів чи послуг, які періодично вказуються в посібнику і згідно зі зазначеним у такому керівництві умов;

— продаж товарів, придбаних у франчайзера або в обраних їм постачальників. У більшості систем франшизи товарів є один або декілька товарів власника, які виготовляються або контролюються франчайзером. Зазвичай франчайзер визначає, що франшизні товари повинні купуватися тільки в нього або в спеціально схвалених ним постачальників. Однак регулювання категорійних вилучень, що здійснюється в рамках ЄС, передбачає право франчайзі на придбання франшизних товарів у незалежного постачальника за умови, що придбані товари відповідають об'єктивним вимогам франчайзі щодо якості. Це буває тільки тоді, коли внаслідок природи товарів неможливо встановити критерії для таких об'єктивних вимог;

— направлення франчайзеру в узгоджені терміни орієнтовних замовлень на товари та недопущення змішування товарів франчайзера з будь-якими іншими товарами, а також забезпечення необхідного запасу товарів на складі;

— здійснення роздрібного продажу відповідно з наданим йому франчайзером прайс-листком. Хоча франчайзер має право пропонувати ціни перепродажу на товари, франчайзі залишається вільним у визначенні своїх цін при роздрібному продажу товарів.

Це правило визначає обов'язки франчайзі щодо придбання у франчайзера його власних товарів. Такі обов'язки можуть варіювати — від обов'язку активно сприяти і використовувати ці товари до більш складних, комплексних зобов'язань, таких як керівництва за цінами перепродажу та мінімум вимог до закупівель. Однак у дусі співпраці франчайзі зазвичай дотримується таких рекомендацій з метою забезпечення певної гармонізації з ринковою політикою та рекламними кампаніями, тому франчайзі зазвичай не надається знижок або поступок, які можуть завдати шкоди іміджу мережі франшизи. У деяких юрисдикціях можливі обмеження щодо ступеня контролю над перепродажною ціною франчайзі, а також щодо прибутку, який франчайзер може отримати від продажу маркованих товарів і всіх товарів у цілому, які франчайзер може позначити як його власні;

— досягнення протягом першого року з дати вступу угоди в силу узгодженого рівня брутто-продажу; при невиконанні цієї вимоги до продажів франчайзер на свій розсуд має право або припинити дію угоди, або замінити виключне право франчайзі на невиняткове.

Плата за отримані франчайзі права користування системою і товарними знаками франчайзера здійснюється ним у два етапи: у вигляді початкового платежу та у вигляді періодичних відрахувань — роялті.

Сторони можуть по-різному узгодити призначення початкового платежу: 1) у вигляді платежу для відшкодування витрат франчайзера по навчанню і набору персоналу франчайзі; 2) як авансу за сплату роялті. Початковий платіж сплачується франчайзі франчайзером на момент підписання угоди і є безповоротним. Однак може бути передбачено його повернення при недосягненні франчайзі мінімального стандарту у здійсненні ділової активності після початкового навчання.

Роялті обчислюється у відсотковому вираженні від обсягу брутто-продажу за квартал, що передує платежу, при цьому франчайзі зобов'язаний представляти франчайзеру повний і докладний звіт про обсяг брутто-продажу за квартал і суму належних роялті. Сума роялті, що підлягає сплаті, включає податок на додану вартість чи інші, що підлягають сплаті, податки. У договорі рекомендується узгодження мінімального роялті у вигляді суми належних за будь-який квартальний період роялті, обчислюваний щорічно за виконання угоди відповідно з узгодженим сторонами індексом. Якщо перелічені на основі зазначеного обсягу брутто-продажів роялті нижчі від розміру узгоджених мінімальних щоквартальних роялті, франчайзі зобов'язується оплачувати відсутні суми так само, як і суми, перелічені на основі згаданого обсягу брутто-продажу.

У разі несплати на суму заборгованості нараховуються розраховані помісячно відсотки в узгодженому сторонами розмірі, починаючи з дати, коли платіж повинен був бути здійснений, і до дати фактичної сплати.

З метою захисту інтересів франчайзера на франчайзі покладається обов'язок по одержанню від узгодженого сторонами банку безумовної гарантії в узгодженому розмірі сплати всіх належних франчайзеру за угодою платежів; сторони погоджують термін надання такої гарантії.

За правом деяких країн, доцільно замість посилання на роялті вказати на такі поточні платежі, як платежі з менеджменту, оскільки посилання на роялті може мати зворотний податковий ефект. Існують багато способів обчислення роялті. Наприклад, франчайзер, що надає будівельні послуги, може передбачати таку калькуляцію:

франчайзі сплачує роялті, починаючи від 2 до 8,5% від загальної суми доходу, який зазвичай обчислюється протягом розробки пропозиції і грунтується на: а) брутто-прибутку у відсотках по кожному виду роботи або б) на сукупному рівні брутто-продажу франчайзі, виходячи з доходу від продажів за минулий рік (обчислювальних на основі виконаних робіт). Поєднання двох можливих способів зумовлює відсоток платежів роялті, що відбувається шляхом множення на контрактний прибуток по кожному виду робіт.

Важливе значення має зобов'язання щодо збереження конфіденційності. Франчайзі визнає, що будь-яка інформація, яку надає франчайзер за цією угодою, строго конфіденційна. Однак не розглядається як конфіденційна:

а) будь-яка інформація, у відношенні якої франчайзі може представити докази, що вона перебувала в його володінні на дату отримання такої інформації або яка була розкрита для широкої публіки, або стала частиною загального надбання іншим чином, ніж шляхом порушення зобов'язання у відношенні франчайзера чи одного з його агентів;

б) будь-яка інформація, розкриття якої необхідно для споживачів як неминучого результату здійснення ділової активності.

До обов'язків франчайзі по збереженню конфіденційності входить таке:

— нерозкриття прямо або побічно такої інформації третім особам, за винятком персоналу франчайзі або інших осіб, що виконують обов'язки за угодою, при цьому франчайзі гарантує, що зазначені особи до отримання конфіденційної інформації дотримуються обов'язків щодо збереження конфіденційності та невикористання конфіденційної інформації;
— виконання прийнятих відповідно з умовою про конфіденційність зобов'язань перед франчайзером у формі, що задовольняє останнього;
— забезпечення того, щоб ні він сам, ні хто-небудь з його персоналу або будь-яка інша особа, що виконує обов'язки за угодою, не використовували конфіденційної інформації для інших цілей, ніж передбачені угодою;
— безпосередня відповідальність перед франчайзером за будь-яке відкриття або використання конфіденційної інформації його персоналом або іншими особами, що перебувають під його контролем, навіть після звільнення таких службовців, включаючи припинення роботи у франчайзі;
— нерозкриття та невикористання для цілей інших, крім цілей угоди, конфіденційної інформації не тільки протягом періоду дії угоди, а й після припинення його дії незалежно від підстав такого припинення, а також після передачі прав за угодою.

Оскільки франчайзер передає франчайзі комплекс прав промислової власності, в тому числі ноу-хау і авторитет своєї комерційної репутації, він зацікавлений у їхньому збереженні та непорушенні своїх прав, що забезпечується покладенням на франчайзі обов'язків по страхуванню. Франчайзі зобов'язується звернутися до страхової компанії з гарною репутацією, схваленою франчайзером, і укласти з нею договір страхування від усіх ризиків, за умови, що мінімальна вартість страхового інтересу та інші умови складаються, але не обмежуються наступним: відповідальністю по відношенню до персоналу та третіх осіб, до ушкоджень або руйнування приміщень, до інших умов, які можуть бути передбачені в керівництві. У полісі повинна бути вказів-

ка на страховий інтерес франчайзера. Франчайзі передає франчайзеру копію такого страхового полісу та копії документів про продовження його дії. Він зобов'язується своєчасно сплачувати всі необхідні за вказаною страховим полісом страхові премії і без зволікань передавати франчайзеру докази такої сплати.

При отриманні франчайзі будь-якого відшкодування на підставі позову про упущену вигоду він зобов'язується передати франчайзеру узгоджений відсоток такого відшкодування як відшкодування втрати прибутку, яку франчайзер може понести внаслідок цього.

Більшість угод про франшизу не покладає на франчайзера зобов'язання отримувати попередню згоду франчайзі на передачу третій особі всіх або частини прав та обов'язків за угодою про франшизу. У деяких країнах франчайзер залишається спільно з особою, яка купує права, відповідальним за певні зобов'язання.

Типовий контракт МТП виходить з того, що франчайзі не може без попередньої письмової згоди франчайзера здійснити передачу, укласти договір про субліцензії або передати третій особі, або безкоштовно, або іншим чином, всі або частину прав і зобов'язань, передбачених їх угодою. Під третьою особою розуміється будь-яка особа або корпорація, яка контролюється франчайзі або знаходиться в спільному з франчайзі контролем. Ця заборона про передачу включає передачу внаслідок смерті, визнання франчайзі недієздатним або неплатоспроможним.

За відсутності схвалення франчайзером такої передачі судовий виконавець, адміністратор або їхній представник зобов'язуються передати права тільки схваленим франчайзером третім особам протягом шести місяців з дня смерті франчайзі, визнання його недієздатним або неплатоспроможним. При передачі угоди одному з подружжя, спадкоємцям франчайзі або його родичів по крові або по шлюбу, при здійсненні такої передачі за заповітом або за законом, така передача залежить від попередньої письмової згоди франчайзера, який на свій розсуд визначає, чи задовольняє така особа або особи стандартам щодо рівня освіти, менеджменту або здійснення ділової активності, а також чи має така особа високі моральні якості, репутацію у сфері бізнесу, кредит довіри, здібності і можливості до здійснення цієї ділової активності, чи відповідає така особа, принаймні, тим самим критеріям у сфері менеджменту та фінансів, що вимагаються від нового франчайзі.

Франчайзі зобов'язується вказати в сповіщенні франчайзеру повну адресу можливого цедента і умови передачі йому прав, а також будь-якої іншої інформації, яка може знадобитися франчайзеру. Франчайзер зобов'язується інформувати франчайзі щодо його вирішення шляхом направлення рекомендованого листа з повідомленням про вручення в узгоджений період після отримання запиту франчайзі щодо передачі. Мовчання франчайзера розглядається як відхилення пропозиції франчайзі. З урахуванням природи угоди франчайзер має абсолютне право на розгляд кандидатури майбутнього цедента, а також умов запропонованої передачі.У пропозиції про передачу повинно вказуватися, що майбутній франчайзі зобов'язується взяти на себе всі права та обов'язки франчайзі як за минулий час, так і на майбутнє. Якщо пропозиція стосується субдоговору, останнє повинно містити явно виражену згоду майбутнього франчайзі про дотримання всіх положень про конфіденційність.

У випадку згоди франчайзера з пропонованою передачею франчайзі зобов'язується:

а) виплатити франчайзеру протягом узгодженого періоду винагороду за передачу у встановленому сторонами розмірі, виключаючи податок на додану вартість та інші

сплачувані в цьому контексті податки, що має покривати витрати на адміністрування, навчання та сприяння, які надаються цеденту;

б) діяти відповідно з погодженими сторонами приписами про недопущення конкуренції на договірній території;

в) нести спільно з цедентом солідарну відповідальність щодо всіх зобов'язань, що виникли до згоди франчайзера на здійснення цессії.

Хоча передача франшизи є значно складнішою угодою, ніж поновлення франшизи, і відрізняється від неї, у цих двох ситуаціях важливий аспект взаємовідносин між франчайзером і франчайзі полягає в тому, що франшиза передається, а не продається, внаслідок чого франчайзер зберігає своє право на внесення при схваленні певних умов. Зазвичай франчайзер бажає переконатися шляхом безпосередньої зустрічі, що майбутній резидент має можливості, достатню основу та фінансові умови для здійснення відповідної ділової активності.

Типовим контрактом пропонується стандартне застереження МТП про підстави звільнення від відповідальності та їх наслідки такого змісту: у разі стихійних лих (включаючи, але не обмежуючи, повінь, землетрус, тайфун, епідемію або іншу природну подію), війни чи збройного конфлікту або серйозної загрози цього (включаючи, але не обмежуючи, ворожу атаку, блокаду, ембарго, повстання або заколот), урядової заборони або постанови (включаючи, але не обмежуючи, заборону або обмеження імпорту або експорту, регламентування або нормування енергетичних ресурсів), трудових спорів (включаючи, але не обмежуючи, страйк, уповільнення роботи, локаутів або саботаж) або за наявності інших причин, що знаходяться поза розумним контролем сторін, жодна зі сторін не буде нести відповідальності за невиконання будь-якого пов'язаного з цим обов'язку, за умови, що сторона, яка посилається на форс-мажор, у разі необхідності проінформує іншу сторону в письмовій формі шляхом направлення телефаксу або телекс протягом узгодженого числа днів з дня настання вказаної події, якщо тільки всі засоби комунікації між країнами франчайзі і франчайзера не будуть також порушені, а також здійснить усі необхідні дії для зменшення збитків, які можуть виникнути у зв'язку з цим.

Кожна зі сторін має право за наявності попереднього письмового повідомлення припинити дію угоди, якщо інша сторона через названі причини не в змозі виконувати свої обов'язки за такою угодою протягом узгодженої кількості місяців.

Надаючи значення належному виконанню обов'язків за угодою, Типовий контракт МТП передбачає підстави дострокового його припинення за наявності істотного порушення однією зі сторін його умов або прийнятих нею обов'язків. Порядок дій аналогічний правилам Віденської конвенції 1980 р. і полягає в такому: при здійсненні однією зі сторін у будь-який час істотного порушення умов угоди і при неусуненні такого порушення протягом узгодженого періоду після отримання письмового повідомлення від іншої сторони угода автоматично припиняє свою дію. Надане франчайзі час для усунення зазначеного порушення може варіювати залежно від серйозності порушення. Наприклад, суттєвим порушенням вважаються, зокрема, заниження франчайзі на 5% загального обсягу продажу в будь-якому, що спрямовується франчайзеру, повідомленні або пропозиції франчайзі без попереднього письмового схвалення франчайзером товарів або послуг, прямо або опосередковано пов'язаних із здійсненням ділової активності по франшизі.

У таких випадках франчайзі має право припинити дію угоди з негайним вступом такого припинення в дію за умови письмового повідомлення про це франчайзера:

1) при ліквідації франчайзі внаслідок його неплатоспроможності або визнання банкрутом; 2) при припиненні франчайзі здійснення ділової активності або позбавлення права на її здійснення в рамках юрисдикції країни місця його перебування.

Франчайзер має право без попередньої письмової згоди франчайзі припинити дію угоди з негайним вступом такого припинення в дію, зокрема, в разі придбання третьою особою всіх або значної частини складських запасів або інших прав власності чи інтересів франчайзі, або при значній зміні співвідношення голосуючих прав, що належали франчайзі, або при поглинанні третьою особою, або (якщо франчайзі є корпорацією) при зміні власності на визначений сторонами відсоток або кількість акцій франчайзі порівняно зі становищем, що існувало на дату підписання угоди. Типовим контрактом франчайзер рекомендується фіксувати допущені порушення і їх кількість, оскільки йому може бути надано право припинити дію угоди про франшизу навіть у разі усунення таких порушень.

З огляду на особливості взаємин сторін цієї угоди, Типовим контрактом МТП не однаково визначаються наслідки припинення його дії для франчайзера і для франчайзі. Після припинення або закінчення дії угоди всі надані франчайзі права закінчують свою дію, і він зобов'язується дотримуватися і виконувати нижченаведене:

— негайно припинити здійснення ділової активності, не представляти себе і не виступати прямо або побічно як франчайзі даного франчайзера;
— негайно припинити використання будь-яким способом бізнес-формату, конфіденційних методів, баз даних споживачів, програм, літератури, процедур і техніки, що асоціюється із системою, фірмовими найменуваннями/товарними знаками або іншими правами власності франчайзера, а також парадного оздоблення, форми, девізів, уніформи, вивісок, символів, що асоціюються із системою;
— припинити використання, без будь-яких обмежень, будь-яких рекламних матеріалів або спрямованих на просування стендів, уніформи, бланків, форм та інших виробів із зображенням товарних знаків/фірмових найменувань, що асоціюється із системою;
— не здійснювати і не починати здійснювати будь-якої іншої ділової активності, не здійснювати відтворення, підробки, копіювання або кольорової імітації товарних знаків або фірмових найменувань, або парадного оздоблення, іншими словами,не використовувати будь-якого об'єкта права промислової власності у зв'язку з будь-яким видом ділової активності, які можуть призвести до змішання, помилки або обману чи послабити виключні права франчайзера на товарні знаки, фірмові найменування або на парадне оздоблення, в тому числі не використовувати будь-якого позначення походження чи опису, що неправильно представить або може спричинити асоціацію змішання з франчайзером;
— здійснювати дії, необхідні для передачі франчайзеру або іншій призначеній ним особі будь-якого переданого йому найменування або еквівалентної реєстрації, яка містить товарні знаки або фірмові найменування, або товарний знак, фірмове найменування, або знак обслуговування франчайзера, при цьому франчайзі протягом узгодженої кількості днів після припинення або закінчення дії угоди зобов'язується надати франчайзеру очевидні докази виконання ним зазначеного обов'язку;

— без зволікань сплатити всі суми, належні франчайзеру і його підрозділам, афільованим з ним організаціям та його постачальникам;
— без зволікання повернути франчайзеру, що належать останньому на праві власності, надані їм франчайзі за угодою і знаходяться в його розпорядженні, керівництва, записи, файли, інструкції, кореспонденцію, бази даних щодо споживачів, брошури, угоди, заяви про розкриття даних,всі матеріали, що належать до конфіденційної інформації, так само як і всі інші матеріали, надані на умовах позики і що відносяться до здійснення ділової активності (незалежно від того, в якій формі вони представлені), а також їхні копії (що є власністю франчайзера) і не залишати у себе зазначені вище копії або записи, за винятком тільки копії угоди, будь-якого листування між сторонами та інших документів, котрі необхідні франчайзі відповідно з приписами правових норм. Витрати по передачі матеріалів оплачуються франчайзі. Крім того, він зобов'язується негайно повернути франчайзеру всі вивіски, програмні продукти та/або будь-яку іншу власність, передану йому на умовах оренди або ліцензії;
— протягом узгодженої кількості днів з дати закінчення терміну дії або припинення угоди франчайзі зобов'язується надати франчайзеру повний список товарів,що знаходяться на складі, і їх продажні ціни. Франчайзеру надається опціон (але не зобов'язання) придбати передані їм франчайзі всі або частину, що знаходяться на складі, товарів за первісною ціною, або, якщо вона менша від поточної ринкової ціни, за цією ринковою ціною; франчайзер реалізує зазначений опціон шляхом направлення письмового повідомлення не пізніше ніж протягом узгодженої кількості днів після отримання списку товарів, що знаходяться на складі. Якщо франчайзер не використовує цей опціон, франчайзі має право вільно перепродати товари в рамках звичайного роздрібного продажу без надання нерозумних знижок.

При цьому франчайзер може сповістити про узгоджену кількість днів з дати закінчення терміну дії або припинення угоди про намір придбати всі або частину матеріальних об'єктів ділової активності франчайзі, включаючи, але не обмежуючи, аксесуари, бланки, меблі та інше майно, на яких є його товарні знаки та фірмові найменування, за ціною, запропонованою франчайзі, або за справедливою ринковою ціною, якщо пропонована франчайзі ціна нижча. У разі недосягнення сторонами протягом розумного періоду угоди про справедливу ринкову ціну франчайзеру призначається незалежний оцінювач, оцінка якого є обов'язковою для сторін. При здійсненні франчайзером вибору того чи іншого вказаного опціону продажу він вправі при оплаті зробити залік усіх сум, які повинен йому франчайзі за угодою, а також вартості виробленої оцінки. Така покупка в будь-якому випадку повинна бути завершена протягом узгодженої кількості робочих тижнів, обчислювальних з дати здійснення франчайзером цього вибору.

Після прийняття рішення про припинення взаємин для кожної зі сторін необхідно виконати ряд процедур і заходів, спрямованих на охорону промислової власності. За своєю природою вони можуть представляти сплату роялті або бути більш складними, наприклад, у вигляді заходів, які повинні бути прийняті в ході процесу «ідентифікації». При продовженні франчайзі після припинення дії угоди ділової активності в його звичайному місці, але під іншим найменуванням франчайзер може побажати переконатися в тому, що всі вказівки на афілювання з його системою (тобто вивіски,

вітрини тощо) прибрані. Вичерпний перелік зобов'язань франчайзі після припинення дії угоди може включати всі або деякі з перерахованих вище можливостей.

У числі загальних заключних положень Типовий контракт МТП рекомендує сторонам включення таких правил:

1. При визнанні судом компетентної юрисдикції або складом міжнародного третейського суду недійсним або непідлягаючим виконанню будь-якого положення, всі інші положення угоди не зачіпаються таким рішенням, на період дії такої угоди залишаються в силі і мають усі відповідні наслідки. Однак сторони можуть за взаємною згодою замінити, якщо це можливо, будь-яке визнане недійсним положення, за можливі об'єктивно, послідовно і відповідно з основними правовідносинами, що існують між сторонами. Це положення спрямоване на збереження балансу угоди і має на меті забезпечити примусовий захист через суд або через міжнародний третейський суд. Тому угода повинна тлумачитися як послідовно дійсна, що має примусовий захист і відповідає початковому наміру сторін.

2. Визнання сторонами єдності угоди щодо основної мети і відображення в ній результатів переговорів, причому жодна зі сторін не пов'язана будь-якими попередніми угодами, переговорами і листами, іншими, ніж це відображено в їхній угоді.

3. Недопущення внесення в угоду змін у будь-якій іншій, ніж письмовій, формі, а також його модифікації або доповнень інакше, ніж у вигляді документа, підписаного належним чином уповноваженими представниками кожної зі сторін.

4. Невиконання будь-якого положення, що міститься в угоді, не розглядається сторонами як відмова від права на примусове виконання такого стану в інший час і згідно з іншим обставинам та/або права на примусовий захист інших положень угоди. Зокрема, непред'явлення однією зі сторін вимоги про відшкодування збитків або про припинення дії угоди в силу порушення будь-якого з її положень іншою стороною не перешкоджає стороні не допустити порушень, пред'явити вимогу про збитки або про припинення дії угоди на підставі будь-якого подальшого порушення його приписів.

Вперше в практиці МТП Типовий контракт франчайзингу містить щодо застосовного права рекомендацію, у якій є посилання на Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА. Сторонам пропонується два варіанти узгодження застосовного права:

1. Ця угода регламентується повсюдно визнаними в міжнародній торгівлі правилами і принципами права, включаючи Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА.

2. Ця угода регламентується правом будь-якої країни.

За бажанням сторін, щоб їх договір регламентувався більш конкретними правилами, вони можуть обрати право певної країни. Традиційною для всіх Типових контрактів МТП є рекомендація такого арбітражного застереження, що передбачає вирішення спорів в Арбітражному суді МТП: будь-які спори, що виникають з цієї угоди або у зв'язку з ним, підлягають остаточному врегулюванню відповідно з Арбітражним регламентом Міжнародної торгової палати одним або кількома арбітрами, призначеними відповідно з цим Регламентом. Сторони можуть визначити місце проведення арбітражу та мову арбітражного розгляду.

9.2. Типовий контракт міжнародного франчайзингу

Ця угода укладена «__» _____ 20__ року між: Фірмою _____, зареєстрованою за адресою: _____, що надалі іменується «Франчайзер», «Надавник франшизи», «ми», «нам», «нами», «наш», в особі _____, і фірмою _____, зареєстрованою за адресою: _____, що надалі іменується «Франчайзі», «Одержувач франшизи», «Ви», «Вам», «Ваш», в особі _____.

Преамбула

Завдяки розробленій нами Концепції мережі закусочних _____, наші закусочні домоглися певної репутації, а у відвідувачів склався про них певний імідж.

Ми є власниками Товарного знака, що уособлює в собі високі стандарти якості закусочних, орієнтованих на швидке харчування і сімейний відпочинок.

Ми бажаємо розширити нашу франшизну мережу і тому готові наділити вас правами використання фірмового найменування, товарних знаків, вивісок, логотипів, дизайну, що надалі визначаються в письмовій формі, як частину Системи (ст. 1), що дозволить вам відкрити закусочну типу _____ в обговореній нижче послідовності.

Ви бажаєте одержати на час дії цієї Угоди право на використання Системи закусочних типу _____, а також допомогу у впровадженні цієї Системи, відповідно до цієї угоди.

Ви визнаєте, що у відношенні Вашої закусочної типу _____ ви берете на себе одноособовий ризик.

У ТАКИЙ СПОСІБ досягнуто згоди про нижченаведене:

1. Терміни

Наступні терміни, які постійно використовуються в цій Угоді, мають значення, що викладається нижче. Значення інших термінів, що трапляються не так часто, даються в тексті самої Угоди.

Ділова активність — пов'язана з функціонуванням мережі закусочних _____.

Система — означає методи роботи в мережі наших закусочних, розроблені нами на основі нашого ноу-хау.

Закусочні типу _____ — означає закусочні, що використовують у своїй діяльності Концепцію Франчайзера.

Концепція Франчайзера — означає обслуговування відвідувачів мережі закусочних швидкого харчування в привабливій атмосфері і ретельно розробленій нами манері, в основі яких лежить Система і Товарний знак.

Управління — розроблений нами і доповнюваний нами час від часу опис Системи, що включає вказівки на дозволені товари з інструкцією з експлуатації і посібником з устаткування.

Дозволені франчайзером постачання — означають товари, вироблені і/або реалізовані франчайзером або реалізовані франчайзером.

Товарний знак — означає товарні знаки закусочної.

Брутто-продажі — означають брутто-оборот від постачань будь-яких товарів або послуг франчайзера, незалежно від того, чи фактуровані вони чи ні, за винятком ПДВ

та інших податків із продажу, будь-яких знижок, здійснюваних або що представляються франчайзі як спеціальне сприяння, необхідне від франчайзера або дозволене ним.

2. Надання франшизи

На термін цієї даної Угоди і відповідно до її положень Ми наділяємо Вас правом відкриття закусочної _____ і на використання Товарних знаків останньої відповідно до тексту цієї Угоди.

3. Правовий статус франчайзі

Стаючи Франчайзі, Ви:

здійснюєте свою діяльність як незалежний бізнес — оператор від свого імені і за свій рахунок; зобов'язується здійснювати ділову активність відповідно до норм права, що застосовується, і діючих правил, і за свій рахунок звертатися, одержувати або відновляти будь-які дозволи і ліцензії, необхідні для цього.

4. Загальні права, надані франчайзі

4.1. Винятково для цілей здійснення ділової активності в Приміщенні Ми надаємо Вам на умовах цієї Угоди такі права:

— право і ліцензію на використання прав власності і Системи;
— право на одержання ноу-хау, навчання і сприяння, пов'язаного з відкриттям закусочної типу _____.

4.2. Цими правами Ви наділяєтеся на термін дії контракту.

5. Загальні обов'язки франчайзі

У період дії цієї угоди франчайзі зобов'язаний не:

— здійснювати без попереднього письмового дозволу франчайзера ділової активності у неузгоджених приміщеннях;
— здійснювати ділову активність не в точній відповідності із Системою;
— здійснювати в Приміщеннях без попереднього письмового дозволу франчайзера іншу, ніж передбачено, ділову активність;
— здійснювати ділову активність за межами території, визначеної контрактом.

6. Територіальна винятковість

У період дії цієї Угоди франчайзер зобов'язується не здійснювати власної діяльності або надавати іншій особі, крім Вас, ліцензію на здійснення на території _____ ділової активності.

7. Термін і його продовження

7.1. Ця Угода набирає сили з _____ 20__ року (що надалі іменується «дата вступу в силу») і продовжує залишатися в силі на період __ років (у подальшому іменується «первісний термін дії»).

7.2. Ми також надаємо Вам можливість продовження, якщо:

— Ви письмово сповістите нам про бажання одержати таке Продовження не більш ніж за __ і не менш ніж за __ місяців до закінчення вищезгаданого первісного Терміну;

— на момент подачі Вами такого повідомлення ця Угода залишається в юридичній чинності і протягом дії Терміну Вами не були допущені серйозні порушення зобов'язань, взятих Вами відповідно до дійсної Угоди;
— Ви зобов'язуєтеся здійснити за свій рахунок протягом 30 (тридцяти) днів (або більш тривалого терміну, що може бути обговорений нами), починаючи з дати відправлення нашого повідомлення з визначенням наших вимог до Вас, зазначені нами роботи з ремонту, модернізації і відновленню, що без яких-небудь обмежень містять у собі заміну фурнітури, вивісок, меблів, деталей інтер'єру, транспорту й устаткування, з метою приведення Приміщення у відповідність з поточними стандартами інтер'єру закусочних _____ і також іншими вимогами і положеннями законодавства.

Продовження угоди набирає сили, починаючи з дати закінчення терміну дії цієї Угоди. Угода може бути продовжене на 1 календарний рік.

Після продовження Ви не зобов'язані виплачувати нам винагороду за таке продовження, крім виплати наших судових і адміністративних витрат, понесених нами у зв'язку з таким продовженням і пов'язаною з цим документацією.

7.3. При істотному порушенні однієї зі сторін у будь-який час умов, домовленостей або гарантій, що зазначаються в цій Угоді і при неусуненні такого порушення протягом __ днів після одержання письмового повідомлення від іншої сторони ця угода автоматично припиняє свою дію (без необхідності рішення суду).

8. Первісні платежі

8.1. В обмін на право використання Системи _____ франчайзі зобов'язаний виплатити первісний платіж за франшизу в розмірі _____ (іменований надалі «первісний платіж»).

8.2. Первісний платіж повинен бути цілком виплачений на момент підписання цієї Угоди. Первісний платіж є безповоротним.

9. Роялті

9.1. В обмін на надані права франчайзі зобов'язується сплачувати франчайзеру раз на рік, _____ роялті в розмірі __ % від обсягу брутто за рік.

9.2. До _____ кожного року, протягом терміну Угоди, франчайзі повинен представити франчайзеру повний і докладний звіт про обсяг брутто за рік і з розрахунком суми роялті.

9.3. Платіж здійснюється переказом з рахунка банку франчайзі _____ на кореспондентський рахунок банку франчайзера _____ _____ кожного року в межах закінчення терміну Угоди, разом зі звітом.

9.4. Сума роялті, що підлягає сплаті, не включає податку на додану вартість або інші податки, що підлягають сплаті.

9.5. При припиненні дії даної Угоди франчайзі зобов'язується сплачувати франчайзеру всі нараховані і ті, що підлягають сплаті, роялті на день такого припинення з представленням письмового звіту.

10. Зобов'язання франчайзі щодо конфіденційності

10.1. Франчайзі визнає, що будь-яка надана франчайзером інформація має строго конфіденційний характер і зобов'язується не розкривати її прямо або побічно будь-яким третім особам, за винятком персоналу франчайзі.

10.2. Не розглядається як конфіденційна інформація:

— інформація, що була розкрита для широкої публіки або стала частиною загального надбання іншим способом, ніж шляхом порушення зобов'язання відносно франчайзера;
— будь-яка інформація, що необхідна для споживачів з метою здійснення ділової активності.

10.3. Франчайзі зобов'язується відповідати перед франчайзером за будь-яке розкриття або використання конфіденційної інформації його персоналом або іншими контрольованими ним особами після їхнього звільнення або припинення роботи у франчайзі.

10.4. Франчайзі зобов'язується не розкривати або використовувати конфіденційної інформації не тільки протягом періоду дії цієї Угоди, а й після припинення її дії незалежно від підстав такого припинення.

11. Зобов'язання франчайзера щодо ноу-хау

11.1. При вступі в силу і за умови оплати франчайзі первісного внеску франчайзер зобов'язується поставити франчайзі первісний комплект, тобто відповідне ноу-хау, включаючи письмову технічну інформацію, фінансові дані і специфікації, що відносяться до Системи і прав власності, що знаходяться у франчайзера.

11.2. Франчайзі не вправі без письмової згоди франчайзера подавати в будь-якій країні світу заявку на реєстрацію патенту, авторського права, дизайну, товарного знаку, здобувати будь-які інші права, що стосуються ноу-хау, інтелектуальної власності.

11.3. Франчайзер зобов'язується надати франчайзі:

— консультації щодо вибору місця розташування і сприяння в придбанні приміщення;
— плани і специфікації приміщень внутрішнього інтер'єру, вивісок, арматури, що оздоблюється;
— консультації щодо первісного запасу на складі для початку ділової активності.

11.4. Франчайзер пред'являє франчайзі особливі вимоги щодо звітності й інвойсів, що використовується при здійсненні ділової активності.

11.5. При вступі Угоди в силу і за умови сплати франчайзі первісного внеску франчайзер зобов'язується надати йому первісне навчання щодо Системи. Таке навчання надається не менш, ніж __ особам протягом __ днів у дні та приміщеннях, зазначених франчайзером. Франчайзер бере на себе витрати з такого навчання.

12. Зобов'язання франчайзі щодо ноу-хау

12.1. Франчайзі зобов'язується докладати всіх зусиль для просування і розширення на Території ділової активності, співробітничати з франчайзером і сумлінно захищати його інтереси.

12.2. Франчайзі бере на себе зобов'язання здійснювати ділову активність у точній відповідності з операційними системами, методами і вимогами, передбаченими в Системі і Управлінні, умови яких є невід'ємною частиною цієї Угоди.

12.3. Франчайзі визнає, що Управління і будь-які додаткові матеріали є монопольною і виключною власністю франчайзера.

12.4. Франчайзі зобов'язується за свій рахунок обновити й обладнати приміщення відповідно зі специфікаціями франчайзера.

12.5. Франчайзі зобов'язується без попередньої письмової згоди франчайзера не використовувати інше приміщення, не змінювати їхній внутрішній вид. Будь-яке доповнення, зміна, створення або установка будуть здійснюватися тільки відповідно до планів і специфікацій, попередньо наданих франчайзеру і схвалених ним.

12.6. Франчайзі зобов'язується найняти достатню кількість кваліфікованого персоналу, відповідно до інструкцій франчайзера, викладених у Системі і Управління, а також задовольняти усі вимоги своїх споживачів.

12.7. Франчайзі гарантує, що всі службовці будуть належним чином одягнені, мати чистий і охайний вигляд, а також увічливі зі споживачами.

12.8. Франчайзі зобов'язується надавати франчайзеру і його уповноваженим представникам вільний доступ у приміщення франчайзі не менше ніж 2 рази на рік, для того щоб франчайзер міг перевірити відповідність дій франчайзі умовам Угоди і стандарту франчайзера з контролю якості.

13. Удосконалення

13.1. При внесенні франчайзеру змін до Системи він зобов'язаний сповістити про це франчайзі, а франчайзі повинен почати використовувати такі вдосконалення, без оплати наступних роялті, зборів і платежів, визначених франчайзером у письмовій формі.

13.2. Франчайзі зобов'язується повідомляти франчайзеру про всі вдосконалення, внесені ним до Системи, а також надавати постійну без оплати наступних роялті і діючу повсюдно ліцензію щодо зазначених вдосконалень.

14. Фірмові найменування, товарні знаки і патенти

14.1. Франчайзер гарантує, що:

— він є власником прав на фірмові найменування, товарні знаки і патенти;
— фірмові найменування, товарні знаки і патенти реєструються відповідно до законодавства на території _____;
— він зобов'язується в період дії Угоди за свій рахунок відновляти на території _____ реєстрацію фірмових найменувань, товарних знаків і патентів.
— 14.2. Франчайзі визнає, що:
— франчайзер є власником усіх прав власності в Системі;
— він зобов'язується використовувати фірмові найменування, товарні знаки і патенти в точній відповідності з запропонованим франчайзером образом і тільки при здійсненні ділової активності;
— не здійснювати без попередньої згоди франчайзера реєстрацію права власності або подібним образом звучні з _____ найменування, що можуть привести до несумлінної конкуренції;
— франчайзі зобов'язується не використовувати товарних знаків і/або фірмові найменування і/або інші позначення, дизайн, логотип інші, ніж ті, котрі вказує в Керівництві франчайзер як частину Системи здійснення ділової активності;
— якщо франчайзі довідається про яке-небудь порушення або погрозу порушення товарних знаків, фірмових найменувань або патентів чи інших зареєстрованих прав власності або про який-небудь акт, що наносить збиток комерційній репутації, то він зобов'язується негайно повідомити франчайзеру всі подробиці таких обставин;

— франчайзі зобов'язується сприяти і здійснювати співробітництво щодо будь-якої вимоги, позову або процедури, початої або здатної початися щодо виключних прав, а також на прохання франчайзера виступати в такому процесі разом з ним за наявності в нього правової підстави відповідно до застосовного права; при цьому франчайзер приймає на себе усі витрати, пов'язані з таким сприянням або позовами.

15. Страхування

15.1. Франчайзі зобов'язується звернутися в страхову компанію, схвалену франчайзером, і укласти з нею договір страхування від таких ризиків:

— у відношенні персоналу;

— ушкодженні або руйнуванні приміщень.

15.2. Франчайзі зобов'язується надати франчайзеру копії такого страхового поліса і документів про продовження його дії.

15.3. Франчайзі зобов'язується виплачувати всі необхідні за зазначеним страховим полісом, страхові премії і представляти франчайзеру докази такої оплати.

16. Передача Угоди

Франчайзер не вправі здійснити передачу третій особі одного або всіх прав і обов'язків, передбачених цією Угодою.

17. Форс-мажор

У випадку стихійних лих (повінь, землетрус, тайфун, епідемії або інша подія, що має природний характер), війни або збройного конфлікту або серйозної погрози цього (блокада, ембарго, повстання, заколот), урядової заборони або постанови (заборона або обмеження імпорту чи експорту), трудових суперечок (страйк, саботаж) ні одна зі сторін не буде нести відповідальності за невиконання пов'язаних з цим обов'язків, за умови, що сторона, яка посилається на форс-мажор, проінформує іншу в письмовій формі протягом трьох днів із дня настання зазначеної події.

18. Арбітраж

Будь-які суперечки, що виникають з цього договору, регламентованого нормами _____ права, підлягають остаточному врегулюванні в _____.

Укладено в м. _____ _____ 20__ році в двох примірниках, кожна зі сторін підтверджує одержання свого примірника.

Контракт підписали:

9.3. Контракт на промислову франшизу

Наводиться зміст та фрагменти контракту:

Розділ 1. Визначення.

Розділ 2. Предмет контракту.

Розділ 3. Ціна контракту.

Розділ 4. Умови платежів.

Розділ 5. Пересилка документів.

Розділ 6. Контрактна продукція.
Розділ 7. Порушення та гарантії.
Розділ 8. Рекламні матеріали.
Розділ 9. Дистриб'юція.
Розділ 10. Банкрутство і порушення.
Розділ 11. Остаточна заява.
Розділ 12. Право на інвентаризацію.
Розділ 13. Податки і мита.
Розділ 14. Форс-мажор.
Розділ 15. Врегулювання суперечок.
Розділ 16. Юридична сила контракту і загальні положення
Місце підписання _____
Контракт №: _____

Цей контракт укладений між Компанією XXXXXX (далі іменованою «Ліцензіат») і Компанією ZZZZZZ (далі іменованою «Ліцензіар»).

Оскільки Ліцензіар володіє певними цінними зареєстрованими товарними знаками;

Оскільки Ліцензіат сподівається використовувати товарні знаки і у зв'язку з виробництвом, продажем і дистриб'юцією Контрактної продукції (як визначено нижче);

Повноважні представники обох сторін за допомогою дружніх переговорів погоджуються укласти цей Контракт на обумовлюваних нижче умовах.

Розділ 1. Визначення

«Зареєстрований товарний знак» означає товарний знак описаний у Додатку 1 і зареєстрований в XXX. Реєстраційні номер XXX.

«Контрактна продукція» означає продукцію, описану в Додатку 2, що додається до цього Контракту.

«Продажна нетто-ціна» означає суму, що залишилася, при вирахуванні з продажної комерційної ціни інвойса витрат на упаковку, транспортних витрат, страхових внесків, комісійних винагород, комерційних знижок, податків, витрати на покупку запасних частин і т.д.

«Дата вступу контракту в юридичну силу» означає дату підписання цього Контракту обома Сторонами.

Розділ 2. Предмет контракту

2.1. Відповідно до висловлюваних далі в цьому тексті умов, Ліцензіат погоджується отримати від Ліцензіара, а Ліцензіар погоджується передати Ліцензіату право на використання Зареєстрованого товарного знака виключно і єдино з метою виробництва, продажу і дистриб'юції Контрактної продукції.

Найменування, модель, специфікація і технічні характеристики Контрактної продукції деталізовані в Додатку 2 до Контракту. Ліцензія і право (використання) є ексклюзивними і непередаваними. Ліцензіар погоджується, що в період дії цього Контракту він не передаватиме права будь-якій третій стороні використовувати Зареєстрований товарний знак у зв'язку з виробництвом, продажем і збутом Контрактній продукції в тій самій галузі, як визначено в цьому Контракті.

2.2. Ліцензія по цьому Контракту надається тільки для (території) Росії. Ліцензіат погоджується не використовувати і не давати повноважень на пряме або непряме використання Зареєстрованого товарного знака в будь-якому іншому місці і не продавати навмисно обумовлену в цьому Контракті Контрактну продукцію особам, що мають намір продавати таку продукцію в інших місцях.

2.3. Ліцензіар несе відповідальність за видачу Ліцензіату документації, що має відношення до Зареєстрованого товарного знака, включаючи назву, дизайн, заявку на реєстрацію і реєстраційний номер і т.д. Специфічна, необхідна документація уточнена в Додатку 1 до цього Контракту.

2.4. Ліцензіат погоджується з тим, що всі необхідні відомості повинні указуватися на поверхні або усередині Контрактної продукції, що продається згідно з цим Контрактом, а також на поверхні або усередині будь-якої рекламної і демонстраційної продукції, що несе на собі Зареєстрований товарний знак і будь-які інші відомості за бажанням Ліцензіара.

Глава 10. Контракти на міжнародний інжиніринг

10.1. Особливості міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами

Поширеною формою міжнародного технологічного обміну є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

— підготовки виробництва (передпроектні послуги; проектні послуги; післяпроектні послуги);
— забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
— забезпечення реалізації продукції;
— обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Усі ці послуги носять інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

— прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі убік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;
— зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дає змогу розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
— наявність вільного капіталу, розміщуваного на ринку інжинірингових послуг;
— високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо;
— прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричиняє згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10–20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
— збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

— результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріального носія, тобто інжиніринг є непрямою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;
— інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не належать до інжинірингових послуг;
— об'єктом купівлі-продажу є послуги, які пристосовані до використання в конкурентних умовах і передач у середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах нараховується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги.

Ринок інжинірингових послуг умовно поділяється на ринок інженерно-консультаційних послуг і ринок інженерно-будівельних послуг. Це зумовило розподіл фірм, компаній, що займаються наданням інжинірингових послуг, на інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Інженерно-консультаційні фірми надають технічні послуги у формі консультацій. Сферою їхньої діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси.

Інженерно-будівельні фірми надають повний комплекс послуг: проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження і пуск устаткування в експлуатацію. Вони також спеціалізуються на розробленні промислових об'єктів, заснованих на використанні специфічних технологічних процесів. Ці фірми, як правило, виконують функції генерального підрядчика, а в субпідрядників виступають машинобудівні і будівельні компанії.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт.

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві.

10.2. Керівництво для складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг, включаючи аспекти технічного сприяння

Керівництво було прийнято на 21-й сесії Групи експертів за міжнародними договорами на постачання промислової продукції Комітету з розвитку торгівлі ЕЭК ООН в грудні 1982 р. і опубліковано в 1983 р. у вигляді окремої брошури. Керівництво містить 36 сторінок тексту, які наводяться тут частково.

1. Вступ

1. У цьому Керівництві розглядаються питання консультативного інжинірингу і деякі аспекти технічного сприяння на основі контрольного переліку і розділів, що стосуються основних положень договорів. Його метою є надання допомоги при укладанні міжнародних договорів в цій галузі шляхом звернення уваги на деякі аспекти, характерні для цього виду операцій. Воно придатно у зв'язку з численними загальними умовами, типовими формами, керівництвами, довідниками, нормами професійної етики і кодексами етики, які були розроблені професійними асоціаціями інженерів-консультантів та іншими організаціями і які використовуються зараз.

2. Це Керівництво є одним із серії взаємозв'язаних керівництв, які складенні під егідою Європейської Економічної Комісії, включаючи «Керівництво для складання договорів про міжнародну передачу виробничого досвіду і знань в машинобудуванні», «Керівництво для складання договорів на споруду великих промислових об'єктів», «Керівництво для складання міжнародних договорів про промислову співпрацю» і «Керівництво для складання міжнародних договорів між сторонами, які об'єднуються для здійснення конкретного проекту».

2. Поняття «інжиніринг» і «технічне сприяння»

3. Слід проводити відмінність між комплексним інжинірингом і консультативним інжинірингом. Комплексний інжиніринг — це договір на інжиніринг, який регулює сукупність послуг і постачань, необхідних для будівництва нового промислового об'єкту (може йтися також про лікарню, аеропорт, мережу залізниць або систему суспільного транспорту і т.д.), тобто сукупність проектних і практичних інженерно-технічних робіт, здійснюваних для будівництва. Цей договір можна продовжити шляхом укладання договорів про сприяння, відповідно до яких протягом деякого часу після завершення будівництва об'єкту йде його експлуатація (договір на виробництво продукції) або реалізація продукції, виготовленої на цьому об'єкті (договір на реалізацію продукції). Таким чином, комплексний інжиніринг у широкому сенсі слова включає:

— консультативний інжиніринг, пов'язаний головним чином з інтелектуальними послугами в цілях проектування об'єкту, розробки планів будівництва і контролю за проведенням робіт;
— технологічний інжиніринг, що надає замовнику технології, необхідні для будівництва промислового об'єкта і його експлуатації (договори на передачу виробничого досвіду і знань, передачу технології або видачу патенту);
— будівельний і (або) загальний інжиніринг, що полягає головним чином в постачаннях устаткування, техніки і (або) монтажу установок, включаючи у разі потреби інженерні роботи.

4. Консультативний інжиніринг пов'язаний в основному з інтелектуальними послугами, які надаються групами, котрі є або не є юридичними особами, а саме: групами інженерів, техніків і фахівців різного профілю, які об'єднані в постійні колективи і мають необхідні засоби для виконання завдань з проектування, технічних досліджень і контролю в галузі економічного розвитку в цілому і будівництва промислових об'єктів або інших комплексів зокрема. Отже, ці завдання пов'язані з наданням послуг з керівництва проектуванням і, можливо, управління в цілях здійснення промислового проекту, але не торкаються будь-яких будівельних робіт, постачань

устаткування, надання ліцензій або передачі технологій. Терміни «консультативний інжиніринг» і «чистий інжиніринг» є синонімами; вони охоплюють усі завдання консультативного інжинірингу і регулюючі їх договори. Це Керівництво включає тільки ці договори.

5. Договори на консультативний інжиніринг можуть торкатися «всього кола послуг» або «неповного кола послуг», залежно від того, доручається консультанту вся сукупність завдань, що відносяться звичайно до сфери його компетенції, чи лише деякі з них, наприклад, виключно загальне проектування і загальні плани, або завдання контролю за кількістю або якістю. Іншими словами, послуги в рамках консультативного інжинірингу можуть охопити всі етапи якого-небудь проекту або обмежуватися тільки якоюсь його частиною чи одним етапом, наприклад, передінвестиційним етапом. Для цього Керівництва термін «проект» означає загальну ідею про роботу, яка повинна бути здійснена (тому проект слід відрізняти від охоплення того або іншого конкретного договору).

6. Усі завдання і послуги, доручені консультанту, чи то все коло послуг чи неповне коло послуг, повинні бути чітко описані в договірних документах (як правило, в додатку до договору). Чим точніше будуть вказані завдання і послуги, тим простіше визначити юридичні наслідки їх невиконання або незадовільного виконання.

7. Договори на консультативний інжиніринг можуть доповнюватися елементами співпраці, наприклад сумісними науковими дослідженнями, дослідним виробництвом або маркетингом при сумісному технічному сприянні або елементами підготовки кадрів. Деякі з них виявляються в простих зв'язках між консультативним інжинірингом і угодами, що укладаються в рамках різних проектних робіт. (Див. «Керівництво по складанню міжнародних договорів про промислову співпрацю» (ECE/TRADE/124, п. 3); «Керівництво по виробленню договорів про міжнародну передачу виробничого досвіду і знань в машинобудуванні» (ECE/TRADE/222, гл. V) і «Керівництво по складанню договорів на споруду великих промислових об'єктів» (ECE/TRADE/117, п. 22–24, 25–30, 36–37).)

8. Хоча угоди між консультантом і його замовником мають незалежний характер, часто створюється ситуація, коли замовник є однією із сторін у цілому ряді угод, які формують те, що в цьому Керівництві називається проектом. Консультант може відігравати особливу роль у цих договірних угодах, що укладаються, як правило, у вигляді типових контрактів МФИК(МФІК є Міжнародною професійною організацією з штаб-квартирою в Гаазі (Нідерланди). До теперішнього часу ця федерація розробила декілька типових форм договорів на будівництво, а також на надання консультативних послуг, зокрема ICRA (Загальні міжнародні правила укладення угод між замовником і консультантом). Останнє видання ICRA (1979 р.) охоплює такі три зведення міжнародних правил: P. 1 — Передінвестиційне дослідження; P&S — Проектування будівельних робіт і керівництво ними; P.M. — Керівництво проектом.). Навіть у тому випадку, якщо він такої ролі не відіграє, важливо визначити роль консультанта в проекті в цілому, а також договірні сторони, що беруть участь у ньому (див. п. 30).

9. Технічне сприяння є послугою або рядом послуг, наданих у ході здійснення проекту і (або) після його завершення. Воно здійснюється головним чином для допомоги у фактичній передачі технології і торкається використання, експлуатації і ремонту. Тому технічне сприяння здійснюється або генеральним підрядчиком, або постачальником технології, або консультантом. У тих випадках, коли воно проводиться

генеральним підрядчиком (як це звичайно має місце) або постачальником технології, консультант часто надає консультаційні послуги замовнику і іноді є його агентом. Роль консультанта у відносинах між генеральним підрядчиком, що надає технічну допомогу, і замовником, одержуючим таку допомогу, має особливо важливе значення. Проте в деяких випадках консультант пропонує технічне сприяння безпосередньо, і в цьому Керівництві розглядаються саме такі випадки. Докладні відомості, що стосуються технічного сприяння, що надається консультантом, наводяться в п. 52–57.

3. Договори на консультативний інжиніринг

а) Договір на консультативний інжиніринг за проектом у цілому

10. Договір на здійснення того або іншого проекту в цілому передбачає надання послуг, пов'язаних з усіма етапами проекту. Проте іноді буває важко достатньо точно передбачити весь обсяг консультативних послуг, який може бути потрібен на пізніших стадіях, і обов'язки консультанта в рамках одного договору можуть бути перерозподілені й конкретизовані на подальших стадіях здійснення проекту.

11. Найчастіше трапляються випадки, коли консультант притягується замовником у рамках одного договору, що охоплює проект у цілому, згідно з яким надання консультаційних послуг ставиться в залежність від певних умов. Відповідно до такого договору права і обов'язки консультанта, що надає послуги після передінвестиційної стадії, визнаються дійсними тільки тоді, коли результати, досягнуті на попередній стадії, задовольняють замовника. Аналогічним чином при особливих обставинах фірма-консультант, яка провела аналіз економічної доцільності проекту або уклала договір на розробку проекту і вже виконала роботу, що задовольняє замовника, може бути допущена до подальшого надання послуг.

б) Договір на консультативний інжиніринг відносно частини проекту

12. У практиці консультативного інжинірингу договори можуть бути укладені на різних стадіях проекту для кожної стадії окремо. Ведення переговорів про укладання такого договору дає замовнику можливість проявляти гнучкість у своїх відносинах з консультантами.

13. Проект здійснюється поступово, починаючи з визначення цілей і понять і проходячи через послідовні стадії. Кожна подальша стадія починається тільки після всебічного розгляду попередньої стадії, і її проведення залежить від успішного завершення попередніх. Договори на консультативний інжиніринг, які охоплюють будь-яку частину проекту, укладаються один за іншим за умови, що кожна сторона має право відмовитися від укладання договору на подальшу стадію проекту. Тому договірні сторони звичайно передбачають у своєму договорі, чи продовжуватиметься надання консультативних послуг на наступній стадії (стадіях) чи ні.

в) Основна договірна документація

14. Угода між замовником і консультантом може бути оформлена не тільки за допомогою укладання договору на консультативний інжиніринг, а й на підставі деяких документів, якими необхідно керуватися в ході здійснення договору. До договору на консультативний інжиніринг звичайно додається перелік консультаційних робіт з докладним описом основних послуг і засобів на кожній стадії проекту, включаючи загальні плани роботи. Є декілька різних видів таких документів. Вони повинні бути

спеціально обумовлені в договорі і перераховані в ньому сторонами, якщо останні хочуть, щоб ними регулювалися договірні відносини, наприклад: а) загальні основні умови технічного характеру, такі як загальні умови, що стосуються замовника, професійних організацій, кредитуючого банку і уряду країни, де здійснюється проект; б) вже наявна документація, така як техніко-економічні обґрунтування, початкові дані для планування, кола ведення і т.д. Зокрема, в посиланні на ці документи слід указувати, які їх частини необхідно розглядати як включені в договір.

15. Якщо після укладання договору сторони готують додаткові документи, то вони повинні добитися, щоб ці документи не суперечили таким, які існували раніше.

4. Вибір консультанта

16. У практиці немає загальноприйнятої процедури вибору консультанта. Цей вибір може бути неофіційним: замовник звертається до вже відомого йому консультанта, з яким його познайомили, і доручає йому роботу.

17. Для вибору фірм-консультантів є триваліші й офіційні процедури. Передбачається, що, перш ніж здійснити такий вибір, замовник визначив проект, виробив процедуру відносно вибору і уповноважив особу або осіб (установлену комісію) вибрати або рекомендувати фірму-консультанта.

18. Офіційний процес відбору починається з підготовки списку консультантів або фірм, що пропонують свої знання і досвід у конкретній галузі: при цьому замовник може звернутися по допомогу до професійних асоціацій консультантів, дипломатичних і торгових представництв, торгових палат і т.д. У деяких банків, урядових установ та інвесторів є книги, в яких реєструються консультанти. Саме на цій стадії встановлюються перші контакти між замовником і консультантом. На основі одержаної інформації після попередньої перевірки складається короткий список (з трьох-п'яти імен консультантів або назв фірм).

19. При виборі консультанта вирішальними чинниками є його професійні знання, досвід і репутація. Багато міжнародних організацій розробили правила, які застосовуються в тих випадках, коли вони фінансують який-небудь проект і які в більшості випадків містять шкалу оцінок відносно кваліфікації.

5. Відносини між замовником і консультантом

20. Відносини між замовником і консультантом не пов'язані з різними стадіями проекту. Проте, хоча їхні договірні відносини однакові на всіх етапах проекту, послуги, що надаються консультантом, різні на різних етапах. Тому юридичні наслідки недотримання того чи іншого зобов'язання також розрізняються з погляду відповідних послуг.

21. Після ухвалення рішення про початок впровадження проекту і проведення всіх попередніх досліджень на передінвестиційній стадії замовник вибирає метод впровадження проекту. Існують чотири основні методи: звичайний, внутрішньофірмовий, керівництво проектом, «під ключ». Положення консультанта у відносинах із замовником залежить від вибраного методу.

а) Звичайний метод

22. Звичайний метод здійснення проекту використовується в тих випадках, коли Замовник продовжує співробітничати з консультантом, який виступає як професійний консультант при підготовці планів, технічних умов проекту і отриманні заявки

на підряд від генеральних підрядчиків і постачальників для виконання будівельних робіт, а також при проведенні контролю за виконанням проекту і керівництві їм. Крім того, консультанту може бути надано право виступати як повноважному представникові замовника в переговорах з генеральними підрядчиками і постачальниками або при укладанні договорів відповідно до інструкцій і від імені замовника. І нарешті, в деяких договорах на консультативний інжиніринг консультанту може бути запропоновано виступати як напівофіційний арбітр при розгляді суперечок між замовником і генеральними підрядчиками або постачальниками, причому може бути включено положення, що стосується оскарження в арбітражному суді, якщо суперечка не буде дозволена іншим способом.

б) Метод внутрішньофірмового здійснення проекту

23. Внутрішньофірмовий метод здійснення проекту передбачає використання значної частини або всього власного персоналу замовника. Співробітники організації замовника здійснюють керівництво проектом, загальне проектування й іноді навіть будівництво. І хоча жоден із замовників не в змозі виготовити або провести всі необхідні йому матеріали і засоби для великомасштабного проекту, деякі замовники ухвалюють рішення підбору потрібного персоналу для здійснення більшої частини проекту зі своїх співробітників; власний персонал повинен бути достатньо висококваліфікованим, здатним виконувати роботу, а також уміти планувати, організовувати і здійснювати проект. Тому внутрішньофірмовий метод, як правило, пов'язаний з мінімальним використанням послуг незалежних консультантів. Роль останніх обмежується консультаціями або наданням сприяння у зв'язку з конкретними аспектами проекту, відносно яких власний персонал замовника не має достатніх навичок і досвіду.

в) Метод керівництва проектом

24. Метод керівництва проектом передбачає договір між замовником і фірмою-консультантом, регулюючий планування проекту, керівництво проектом, забезпечення послуг з розробки проекту, матеріально-технічне постачання, керівництво будівництвом, введення об'єкту в експлуатацію та інші заходи, такі як допомога в організації фінансування. Послуги, що надаються, як правило, обмежуються професійними послугами і не включають фактичне будівництво запроектованого об'єкта. На відміну від звичайних методів, керівництво проектом передбачає значно ширші організаційні зусилля і використання різних договорів на будівництво і постачання матеріалів та устаткування.

25. Фірма-консультант, що використовує цей метод, готує і укладає договори з усіма організаціями, привернутими до будівництва об'єкта, і керує будівельними роботами. У цьому випадку фірма діє як агент замовника: вона не виконує функцій підрядчика, як це має місце в разі методу «під ключ».

26. Один з варіантів такого підходу полягає у використанні декількох професійних фірм під одним керівництвом або об'єднанні зусиль професійних фірм і підрядчика для виконання проекту і надання послуг з керівництва будівництвом об'єкта. Це може бути пов'язано з використанням однієї фірми-консультанта для надання послуг з проектування, іншої фірми-консультанта або підрядчика — послуг з керівництва будівництвом об'єкта і третьої фірми — для загального керівництва проектом. Фірма,

що надає послуги в галузі керівництва проектом і будівництва об'єкта, як правило, не займається виконанням самого проекту.

г) Метод здійснення проекту «під ключ»

27. Метод здійснення проекту «під ключ» передбачає договір з однією фірмою (корпорацією, об'єднанням, консорціумом і т.д.) для розроблення проекту і будівництва об'єкта, готового для введення в експлуатацію, з відомою часткою відповідальності за подальшу ефективну роботу. В окремих випадках можуть передбачатися положення про фінансування проекту. Власник або безпосередній замовник несе відповідальність за технічне обслуговування і експлуатацію об'єкта. При методі здійснення проекту «під ключ» фірми-консультанти виконують дві різні функції: одна полягає в наданні власнику допомоги — консультацій для чіткого визначення його кінцевих вимог і оцінки пропозицій, наданих фірмами по виробництву заводів «під ключ»; інша функція полягає в тому, що фірма-консультант виступає як субпідрядник фірми, що здійснює проект «під ключ», діючи як консультант цієї компанії або як частина консорціуму за підрядом.

6. Контрольний перелік договірних положень

28. Нижче наводиться загальний контрольний перелік, який зовсім не є вичерпним. Його положення найчастіше трапляються в договорах на консультативний інжиніринг:

1) Сторони (п. 30–31).
2) Преамбула (п. 32).
3) Визначення термінів, які використовуються у договорі (п. 33).
4) Предмет і сфера дії договору (п. 34).
5) Терміни початку та закінчення надання консультативних послуг (п. 35-36).
6) Передача прав і обов'язків консультанта (п. 37)
7) Надання субпідрядів (п. 38–41).
8) Передача прав і обов'язків замовника (п.42).
9) Обов'язки сторін (п. 43–51; 58).
10) Технічне сприяння як можливе зобов'язання консультанта (п. 52–57);
11) Відносини з третіми сторонами (п. 59).
12) Невиконання договірних зобов'язань (п. 60–65).
13) Наслідки невиконання договірних зобов'язань (п. 66–79).
14) Звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань (п. 80–87).
15) Зміна обставин і адаптації договору (п. 88–90).
16) Фінансові питання:
— методи розрахунку винагороди консультанта (п. 91–99);
— підвищення цін і їх коригування (п. 100);
— виплата сум, що належать консультанту (п. 101–103);
— виплата відсотків за відстрочені платежі (п. 104);
— додаткова/винагорода за дострокове завершення робіт (п. 105);
— винагорода субконсультантів (п. 106);
— утримання сум з винагород (п. 107);
— гарантія виконання (п. 108);

— переклад сум, що належать консультанту (п. 109);
— валюта, місце платежу і обмінні курси (п. 110–112);
— гарантія платежу (п. 113).

17) Оподаткування, інші збори і митні збори (п. 114–116).

18) Інтелектуальна власність і запатентована інформація:
— використання документів, наданих консультантом для завершення проекту (п. 117–118);
— повторне використання технічної документації (п. 119–120);
— патенти і ліцензії (п. 121);
— винаходи і удосконалення (п. 122);
— таємність (п. 123–124).

19) Страхування (п. 125).

20) Вступ у силу договору і внесення до нього змін (п. 126–128).

21) Припинення дії договору (п. 129).

22) Зупинення та припинення дії договору в односторонньому порядку (п. 130–134).

23) Мови (п. 135).

24) Вживані технічні стандарти (п. 136).

25) Вживані закони і пов'язані з ними питання (п. 137–139).

26) Врегулювання суперечок (п. 140–143).

29. Сторони повинні приділяти належну увагу при складанні договору введеним недавно в практику положенням, особливо тим з них, які торкаються питань, перерахованих у п. 28, і які можна розбити на три категорії: положення технічного характеру, положення фінансового характеру і положення юридичного характеру.

7. Розгляд основних положень договорів

Сторони

(Пункт 1 контрольного переліку)

30. У першій частині договору повинне міститися чітке визначення сторін з описом їхнього юридичного статусу, правоздатності і (або) повноважень щодо укладення договору. У здійсненні проекту можуть брати участь багато юридичних осіб, включаючи підприємства, фінансові установи і т.д. Вони можуть бути названими сторонами в договорі в широкому сенсі цього слова. Це не означає, що всі ці сторони беруть участь в одному й тому ж договорі. Може бути підписано декілька договорів, пов'язаних з одним і тим же проектом. Тому в кожному договорі важливо передбачити, хто саме (з юридичної точки зору) є в ньому стороною. Якщо з кожного боку в договорі беруть участь декілька юридичних осіб, то в цьому договорі чітко визначається відповідальність кожного з них (наприклад, колективна або індивідуальна — див. п. 8).

31. Як правило, консультант може бути віднесений до однієї з таких категорій: окремий консультант; фірма незалежних інженерів-консультантів; фірма, що поєднує інженерно-консультаційну діяльність з функціями генерального підрядчика, або фірма, яка або об'єднана з генеральними підрядчиками, або є дочірньою фірмою або філією підрядчиків, або належить генеральним підрядчикам; організації-консультанти, що є філіями фірм-виробників або що представляють відділ або кон-

структорське бюро таких фірм. Якщо замовник повинен мати справу з якою-небудь стороною, що складається з декількох учасників (спільне підприємство, асоціація, що не є юридичною особою, консорціум і т.д.), то в договорі мають бути обумовлені відносини між всіма учасниками такої сторони і їх відносини із замовником. Важливо уточнити також питання про відповідальність, тобто чи є вона індивідуальною, спільною або винятковою.

Преамбула

(Пункт 2 контрольного переліку)

32. У преамбулі, як правило, дається короткий виклад умов інвестування і визначаються цілі й зацікавленість сторін у проекті. Сторони повинні знати, що формулювання преамбули може мати істотне юридичне значення, тому доцільно до преамбули включити питання про вибір закону.

Визначення термінів, що використовуються в договорі

(Пункт 3 контрольного переліку)

33. Інколи сторони вносять до договору на консультативний інжиніринг розділ, що містить визначення термінів, використовуваних у договорі, щоб забезпечити їхнє неоднозначне тлумачення. Якщо договір складається з декількох документів, то цей факт можна відзначити (і визначити порядок їхньої черговості) у вищезазначеному розділі.

Предмет і сфера дії договору

(Пункт 4 контрольного переліку)

34. При укладанні договорів на консультативний інжиніринг важливо точно визначити характер, масштаби, місце і цілі проекту, після чого необхідно позначити сферу дії договору. Вони можуть бути використані для досягнення угоди між замовником, фінансуючою установою і будь-якими іншими відповідними установами з основних питань, пов'язаних з пропонованим проектом. Практика показує, що велика частина дискусій, розбіжностей і (або) спорів належать до питання про сферу дії договору.

Терміни початку і закінчення надання консультативних послуг

(Пункт 5 контрольного переліку)

35. Графік є важливим елементом опису проекту, і терміни початку і закінчення надання консультаційних послуг мають бути вказані в договорі якнайточніше. Ці терміни залежать як від обсягу послуг, які повинен надати консультант, так і від дати набирання чинності договору. Якщо послуги виявляються поетапно, то терміни для кожної стадії мають бути погоджені окремо.

Якщо необхідне офіційне затвердження, то сторони повинні передбачити, що цей договір набирає чинності лише після його затвердження.

36. Проводиться відмінність між датою набирання чинності договору на консультативний інжиніринг і датою фактичного початку надання послуг. Оскільки остання може залежати від першої, сторони повинні обговорити право консультанта почати надавати послуги протягом певного числа тижнів з моменту набирання чинності договору, а також розглянути послуги, надання яких має бути закінчене протягом погодженої кількості місяців з моменту початку їх надання.

Передача прав та обов'язків консультанта

37. Як правило, сторони в договорі обумовлюють питання про те, чи може консультант переуступати договір або яку-небудь його частину. Зазвичай консультант не може переуступити або передати свій договір без попередньої письмової згоди замовника. Якщо домовленість про переуступання досягається з відома замовника, то одним з юридичних наслідків цього буде встановлення прямих зв'язків між замовником і правонаступником відносно договору або тієї його частини, яка була передана.

Надання субпідрядів

(Пункт 7 контрольного переліку)

38. Випадок надання субпідрядів, що часто трапляється в практиці інжинірингу, пов'язаний з певними умовами. Замовник і консультант за пропозицією одного з них домовляються про те, кого консультант найме як субконсультанта; ця умова обговорюється в договорі на консультативний інжиніринг (призначення субконсультанта). Іншими словами, консультантові може бути не дозволено вибирати субконсультанта без попередньої на те згоди замовника; замовник може погоджуватися з можливими обмеженнями і навіть призначати субконсультантів. Проте консультант може звернутися з проханням до замовника передбачити в договорі винагороду для субконсультантів (див. п. 98). Надання субпідрядів з юридичної точки зору не спричинює яких-небудь наслідків для замовника, оскільки консультант не встановлює прямих договірних стосунків з останнім. За відсутності таких стосунків надання субпідряду фактично означає встановлення зв'язків між консультантом і субконсультантом.

39. Інколи замовник відхиляє прохання консультанта про субпідряд або не погоджується з вибраним консультантом субконсультантом. У принципі замовник схвалює такий вибір за умови, що це не знімає з консультанта жодного з його обов'язків відповідно до договору і що умови будь-якого субпідряду регулюються положеннями договору на консультативний інжиніринг і відповідають цим положенням. Проте консультант несе відповідальність за дії свого субконсультанта.

40. Випадки, коли замовник зберігає за собою право не лише пропонувати, а й призначати субконсультантів або вимушувати погоджуватися з його вибором, можуть спричинити численні труднощі і навіть спори між замовником і консультантом, оскільки в такому випадку йдеться про відповідальності. У принципі консультант не повинен нести відповідальність за дії запропонованого йому субконсультанта. Проте в міжнародній практиці деякі замовники вважають консультанта відповідальним за дії субконсультанта, хоча саме вони запропонували цього субконсультанта. Тому основним питанням у цьому випадку є те, чи приймає консультант субконсультанта, який був призначений замовником, чи вибір якого був йому нав'язаний. Якщо замовник наполягає на своєму праві призначати субконсультантів і якщо консультант приймає це право, то останній може спробувати захистити себе шляхом включення деяких гарантійних положень як у договір на консультативний інжиніринг, так в договір на субконсультативний інжиніринг. Ці положення фактично є застереженнями відносно можливих перерахунків та наслідків, пов'язаних з недотриманням субконсультантом термінів і вимог відносно якості.

41. І нарешті, замовник зазвичай дозволяє консультантові залучати фахівців для деяких окремих видів послуг (наприклад, геологів, топографів, фахівців у галузі радіографії і т.д.). В окремих випадках консультант інформує замовника, посилаючись

на відповідне положення договору, про те, що ним був залучений до роботи той або інший фахівець. Замовник може зберегти за собою право затверджувати призначення консультантами фахівців за їхніми професійними якостями.

Передача прав і обов'язків замовника

(Пункт 8 контрольного переліку)

42. Сторони домовляються також про те, чи може замовник передавати свої права і обов'язки за договором на консультативний інжиніринг третій стороні і за яких умов.

Обов'язки сторін

(пункт 9 контрольного переліку)

А) ЗАГАЛЬНІ ЗАУВАЖЕННЯ

43. Визначення договірних обов'язків слугує відправним моментом для з'ясування питання про недотримання якого-небудь зобов'язання. Оскільки з технічної точки зору недотримання договірних зобов'язань є порушенням договору і сторона, що порушила свої зобов'язання, несе відповідальність за будь-яке таке порушення за умови дотримання обмежень і вилучень, про які мова піде нижче в пп. 70—73, то між договірними зобов'язаннями, їх недотриманням і наслідками, які випливають у зв'язку з таким невиконанням, існує прямий зв'язок.

44. У нижченаведених пунктах наводиться перелік тих зобов'язань з боку як консультанта, так і замовника, які можуть бути вивчені при укладанні договору на консультативний інжиніринг.

Б) КОНКРЕТНІ ЗАУВАЖЕННЯ: ОБОВ'ЯЗКИ КОНСУЛЬТАНТА

45. У своєму договорі сторонам важливо передбачити опис обсягу роботи або повноважень консультанта в різних стадіях здійснення проекту або визначити коло ведення. У зв'язку з цим можна послатися на пп.6 і 34. У консультанта є два види обов'язків: 1 — обов'язки, пов'язані з «чистим» консультуванням, предметом якого є консультативна діяльність відносно «надання послуг», і 2 — обов'язки, результати яких втілені в документацію. Ці відмінності в обов'язках консультанта мають велике значення, оскільки вони можуть мати різні юридичні наслідки: наприклад, щодо таємності і відповідальності, які повинні бути прийняті до уваги при підготовці договору. У договорах містяться положення, що дозволяють консультантам використовувати різні прийнятні види кваліфікованої праці, проявляти передбачливість і старанність в ефективному виконанні послуг, про які йде мова, і виконувати всі свої обов'язки відповідно до визнаних професійних норм. Слід зазначити, що в цій галузі при здійсненні як національних, так і міжнародних проектів часто використовуються типові контракти і спільні умови. Кодекс етики асоціації консультантів також може відіграти важливу роль у визначенні обов'язків консультантові.

46. Обов'язки консультанта, що стосуються «чистого» консультування, предметом яких є консультативна діяльність щодо «надання послуг», включають:

— оцінку замовлень на устаткування і рекомендації;
— контроль за виробництвом устаткування;
— спостереження за цивільним будівництвом, включаючи оцінку пропозицій щодо укладання контракту на цивільне будівництво, і консультування

замовника щодо заявок на підряд, учасників, цін і оцінок для здійснення відповідних робіт;
— спостереження за монтажем устаткування і його підключенням;
— звернення уваги на прорахунки і упущення в інструкціях замовника;
— забезпечення персоналом залежно від того, буде консультант виконувати свої зобов'язання самостійно чи разом зі своїми співробітниками чи ж він може доручити виконання цих обов'язків іншим;
— присутність на обговоренні із замовником;
— надання звітів;
— координацію дій інших учасників проекту;
— технічну допомогу (тією мірою, в якій вона включає послуги в рамках консультативного інжинірингу).

47. Обов'язки консультанта відображаються в документації і контракті; найважливішими з них є:
— проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань і досліджень, пов'язаних із спільним проектуванням;
— планування і підготовка креслень і кошторисів витрат;
— основне планування і складання програм фінансування;
— підготовка попередніх ескізів;
— підготовка проектної документації, креслень і специфікацій;
— підготовка детальних креслень;
— призначення торгів;
— оцінка пропозицій по будівництву об'єкта;
— оцінка пропозицій щодо устаткування;
— консультування замовника відносно всіх заявок на підряди, оферентів, цін і оцінок для здійснення відповідних робіт;
— контроль за будівництвом;
— контроль за виготовленням устаткування;
— контроль за монтажем устаткування і його підключенням;
— забезпечення керівних вказівок і інструкцій для підрядчиків;
— повідомлення про помилки і упущення в інструкціях замовника;
— набір персоналу залежно від того, буде консультант виконувати свої завдання самостійно чи разом зі своїми співробітниками чи доручить виконання цих завдань іншим;
— забезпечення можливостей обговорення виникаючих проблем із замовником;
— надання звітів про хід роботи;
— координація діяльності інших учасників проекту;
— технічне сприяння (тією чи іншою мірою, в якій воно включає послуги в рамках консультативного інжинірингу);
— передача замовникові після закінчення проекту звітів про виконану роботу.

Усі ці обов'язки можуть змінюватися і (або) доповнюватися сторонами з врахуванням конкретних положень договору.

48. На стадії будівництва консультант може виконувати декілька завдань, пов'язаних з контролем за виконанням договору і його регулюванням, наприклад, він може віддавати різні розпорядження, вирішувати платежі, а також видавати свідоцтва про завершення робіт. У тих випадках, коли консультант займається інспекцією проекту

і контролем за його здійсненням, сторонам важливо передбачити в своєму договорі процедури інформування консультантом замовника і здобуття від нього інструкцій і дозволів.

49. Окрім звичайних послуг — зобов'язань консультанта (див. п. 47) — сторони інколи домовляються про те, що консультант виділить одного або декількох представників, які постійно займатимуться проектом і надаватимуть додаткові послуги, такі як проведення техніко-економічних обґрунтувань та інших спеціальних досліджень, проектування майбутніх установок, систем і обладнання, постачання яких не передбачаються в рамках проекту і в підготовці документів по конкурсних заявках на незаплановані послуги на прохання замовника. Якщо такі додаткові послуги передбачені в договорі на прохання замовника, то консультантові за них має бути виплачена додаткова компенсація.

50. У договорах на консультативний інжиніринг належна увага приділяється документації, причому особливо важливе значення мають два аспекти: процедура передачі документів і повнота документації при її прийнятті замовником. Що стосується процедури прийняття того чи іншого документа, отриманого замовником від консультанта, сторони можуть, зокрема, передбачити як можливість організації захисту документації представниками консультанта в службових приміщеннях замовника, так і умови такого захисту (учасники, місце захисту, юридичні наслідки складання протоколу про прийняття документації).

51. Документи, що надаються консультантом, не повинні слугувати предметом пред'явлення третій стороні прав або претензій, пов'язаних з патентами, авторськими правами або іншою промисловою чи інтелектуальною власністю, якщо в договорі не передбачене інше.

Технічне сприяння як можливе зобов'язання консультанта

(Пункт 10 контрольного переліку)

52. Загальні зауваження. Оскільки технічне сприяння охоплює широку сферу діяльності, це Керівництво обмежується лише тими аспектами, які властиві консультативному інжинірингу або пов'язані з ним. Технічне сприяння інженера-консультанта часто розглядається як частина більш загального терміну «передача технології» і в більшості випадків пов'язане з професійною підготовкою. Іншими словами, ефективна передача технології передбачає надання технічного сприяння і професійну підготовку. Успішне надання такого сприяння залежить від здатності застосовувати придбану іноземну технологію до різних умов її використання. Положення, що стосуються технічного сприяння, можуть бути передбачені в договорі на консультативний інжиніринг, проте, як правило, вони викладаються в окремому документі.

53. Види технічного сприяння, що надається консультантом. На практиці зазвичай використовуються: технічне сприяння у зв'язку з підготовкою конкретних проектів; технічне сприяння у зв'язку з навчанням в школах, коледжах або інших навчальних закладах або за місцем роботи.

54. Технічне сприяння за проектами. Основна мета технічного сприяння щодо конкретних проектів часто полягає в підготовці персоналу замовника. Це сприяння включає не лише професійну підготовку, необхідну для здійснення конкретного проекту або його функціонування, а й підготовку, яка дає змогу проектантам критично

оцінити свої власні виробничі рішення, а також рішення інших. Міжнародна практика показує, що технічне сприяння щодо виду зазвичай зводиться до професійної підготовки в ході планування і здійснення проекту і, якщо це можливо, на стадії експлуатації проекту.

55. При наданні технічного сприяння за проектами консультанти вживають заходів, пов'язаних з професійною підготовкою майстрів і (або) інженерів, і набором провідних фахівців. Для цього в договорі застережується таке: масштаби послуг; місце надання допомоги (на будівельному об'єкті або в іншому місці); тривалість надання цієї допомоги; кількість учнів та інструкторів (і кваліфікація тих та інших); умови навчання у зв'язку з роботою підприємства, на якому проводиться навчання; вживання заходів, щоб уникнути розголошування конфіденційної інформації; умови праці, житлові умови; умови переїзду і страхування відповідного персоналу; винагорода інструкторів; робочі мови; відповідальність, арбітраж і інші пов'язані з цим питання;

56. Технічне сприяння навчанню. Консультантів час від часу можуть просити виділити професійний персонал для навчання за конкретними темами в галузі інжинірингу. У таких випадках сприяння передбачає в основному підбір належного персоналу і направлення його в країну замовника, а також підготовку програми курсів і надання професійної підтримки з боку національного відомства протягом періоду дії договору.

57. Договори, що стосуються цього технічного сприяння з боку консультанта, окрім умов, перерахованих вище в п. 55, повинні включати статті, що стосуються власності на навчальні матеріали, заміни експертів у разі хвороби і (або) нещасних випадків, необхідних віз і дозволів на роботу, податків і мит, повідомлень про відрядження персоналу, обмежень на використання персоналу, заміни консультантом експертів (або на його власне прохання, або на прохання замовника), а також інших питань.

Зобов'язання замовника

58. Зобов'язання замовника, як і консультанта, обмовляються в договорі. Найважливішими з них можуть бути:

— негайна передача інструкцій;
— забезпечення даними та інформацією про надання в розпорядження консультанта документації, спеціальних знань, приміщень, ділянок і устаткування;
— надання інформації про місцеве законодавство в галузі промислових і соціальних умов;
— надання спеціальних послуг (у галузі геології, гідрології, метеорології і т.д.);
— забезпечення послуг іншими сторонами; надання на місці сприяння консультантові, а також його персоналу і членам сімей персоналу, наприклад, відносно видачі віз і дозволів, митного очищення;
— забезпечення доступу до всіх ділянок і об'єктів, що мають відношення до виконання проекту; забезпечення власного паралельного і допоміжного персоналу;
— надання консультантові в разі потреби банківської гарантії;
— оплата всіх послуг консультанта відповідно до погоджених умов.

Замовник повинен співробітничати з консультантом, щоб дати йому можливість виконати свої зобов'язання за договором.

Стосунки з третіми сторонами

(Пункт 11 контрольного переліку)

59. Якщо виконання договірних зобов'язань консультантом або замовником залежить від завдань, які мають бути виконані третіми сторонами, то в договорі обговорюються результати і граничні терміни виконання таких завдань. Слід вказати також особу, що відповідає за наслідки невиконання цих завдань, яким може бути або консультант, або замовник, якщо така відповідальність передбачається.

Невиконання договірних зобов'язань

(Пункт 12 контрольного переліку)

А) НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТІЄЮ ЧИ ІНШОЮ СТОРОНОЮ

60. Невиконання договору в усьому його обсязі або його основних положень може бути порушенням договору. Тому важливо звернути увагу на те, що вважається невиконанням. У будь-якому випадку відповідальність за невиконання несе особа, що порушила договір, і ця відповідальність може спричинити фінансові і (або) інші наслідки. Постраждала сторона може розглядати подібні наслідки як засоби захисту і відшкодування. За деяких обставин наслідки для сторони, що порушила договір, можуть бути або обмежені, або виключені. Сторони можуть, наприклад, вирішити, що надзвичайні обставини, що перешкоджають належному виконанню договору, дають змогу стороні, яка на них посилається, виконати договірні зобов'язання в пізніші терміни або перервати їхнє виконання. У цьому випадку з формально-юридичної точки зору договір не порушений, і отже, відповідальності за його невиконання не виникає. Проте невідповідність первинним положенням договору в цьому випадку все ж має місце, і сторони можуть побажати врегулювати розподіл додаткових витрат і так далі на період відстрочення виконання договірних зобов'язань. Випадки невиконання обома сторонами своїх договірних зобов'язань у зв'язку із зміною обставин можуть розглядуватися як свого роду передчасне порушення договору, питання, яке розглядається в пп. 88–91.

61. Невиконання договірних зобов'язань консультантом. Відповідно до покладеного на нього завдання консультант повинен виконувати всі свої договірні зобов'язання. Він може нести відповідальність за невиконання своїх зобов'язань, тобто за невідповідність усіх або частини наданих ним послуг умовам договору і (або) в тих випадках, якщо замовник зазнає збитки з його провини.

62. На практиці невиконання консультантом своїх договірних зобов'язань полягає в затримці їх виконання, повному або частковому невиконанні або неправильному виконанні. Проте це не спричиняє за собою жодних наслідків, якщо є підстави для звільнення від відповідальності (див. пп. 80–87).

63. Невиконання договірних зобов'язань замовником. Замовник повинен виконати всі свої договірні зобов'язання. Він може нести відповідальність за невиконання ним своїх зобов'язань, передбачених у договорі.

64. На практиці невиконання замовником своїх договірних зобов'язань може полягати в затримках (наприклад, з передачею інструкцій консультантові), невиконанні (наприклад, безпосереднє сприяння на місці або невиплата рахунків консультантові) або неправильному виконанні (наприклад, коли результати спеціальних лабораторних випробувань, проведених замовником, є неточними або коли дані, представлені

консультантові, неправильні). Проте це не веде за собою жодних наслідків, якщо є підстави для звільнення від відповідальності (див. пп. 80–87).

Б) НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТРЕТІМИ СТОРОНАМИ

65. Сторонам слід розглянути, яким чином невиконання зобов'язань третіми сторонами може відбитися на їх договірних стосунках. Зазвичай консультант несе відповідальність за невиконання зобов'язань третьою стороною, якій він доручив виконання всього договору або його частини з відома замовника (див. пп. 37–41). Останній відповідає за невиконання договірних зобов'язань призначеною ним третьою стороною. Консультант і замовник не можуть обмежувати в договорі свою відповідальність за невиконання договірних зобов'язань третіми сторонами, однак вони можуть погоджувати питання про те, хто з них повинен кінець кінцем нести відповідальність за невиконання зобов'язань третіми сторонами і відповідно забезпечити страхування своєї відповідальності (див. п. 86). Проте обмеження спільної фінансової відповідальності, передбачене в п. 71, застосовується, якщо консультант надав субпідряд на деякі зі своїх послуг відповідно до договору.

Наслідки невиконання договірних зобов'язань

(Пункт 13 контрольного переліку)

А) ЗАГАЛЬНІ ЗАУВАЖЕННЯ

66. Наслідки невиконання можуть визначатися застосовуваним законом. Зазвичай сторони вважають зручнішим уникати невизначеності в цьому відношенні і тому намагаються застерегти можливі наслідки в договорі. Одна з переваг такого підходу полягає в тому, що наслідки відповідають ступеню серйозності порушення договору в кожному окремому випадку. Зокрема, сторони можуть проводити відмінності між невиконанням договірних зобов'язань, що носять серйозний характер, і тим, що не має істотного значення.

Б) КОНСУЛЬТАНТ

67. Можливі наслідки невиконання зобов'язань консультантом. Якщо консультант не виконує якого-небудь зі своїх договірних зобов'язань, замовник може вдатися до заходів, описаних нижче, включаючи право вимагати відшкодування збитків, крім випадків звільнення від відповідальності. Консультант має право й зобов'язаний відшкодувати будь-який понесений з його вини збиток шляхом безкоштовного виконання невиконаної, частково виконаної або погано виконаної роботи або роботи, виконаної з порушенням умов і (або) строків, передбачених у договорі. Сторони можуть обмежити строк відшкодування консультантом нанесених збитків, наприклад, можуть вирішити, що він закінчується в момент приймання робіт замовником або після закінчення певного періоду часу після здачі об'єкта в експлуатацію.

68. Засоби, які має у своєму розпорядженні, замовник, різняться залежно від ступеня серйозності невиконання зобов'язань консультантом. Ці кошти можуть включати таке:

— у випадку затримки — якщо замовник передбачає, що відбудеться затримка, він має право наполягати на тому, щоб консультант прискорив виконання своїх зобов'язань без права на додаткову оплату; якщо затримка все-таки має місце, консультант повинен виплатити компенсацію за збитки, понесені замовни-

ком, або виплатити неустойку чи оплатити заздалегідь оцінені збитки залежно від того, що передбачено в договорі;

— у випадку повного невиконання — консультант зобов'язаний оплатити збитки;
— у випадку часткового невиконання або невідповідного виконання — замовник може зажадати повного виконання, усунення недоліків у виконанні або надання інших послуг. Якщо це не можливо або якщо консультант не погоджується виконати ці вимоги, він повинен виплатити замовникові компенсацію за понесені їм збитки.

69. У всіх домовленостях, що мають відношення до засобів компенсації, варто брати до уваги специфічність послуг, які надаються консультантом.

70. Якщо жоден із цих засобів не приводить до виконання консультантом своїх договірних зобов'язань, то останнім заходом, до якого може вдатися замовник, є розірвання договору. Однак розірвання договору замовником не звільняє консультанта від зобов'язання виплатити компенсацію за збитки (про випадки розірвання договору із причин, не пов'язаними з невиконанням договірних зобов'язань, див. п. 129). Якщо невиконання зобов'язань виражається в дуже короткій затримці, частковому невиконанні, що не має серйозного характеру або істотного значення в недоліках у виконанні зобов'язань, то, відповідно до арбітражної або юридичної практики, достатніх причин для розірвання договору немає.

71. Обмеження фінансової відповідальності консультанта. Як правило, вважається, що загальні фінансові наслідки невиконання консультантом своїх зобов'язань не можуть бути не обмежені й що варто забезпечувати справедливу рівновагу інтересів замовника й консультанта з тією умовою, що фінансові наслідки для консультанта повинні відповідним чином погоджуватися з виплачуваною йому винагородою. Тому сторони, як правило, домовляються про те, що загальна фінансова відповідальність консультанта повинна бути обмежена сумою, зазначеної в договорі й вираженої в абсолютних цифрах або відсотках, установлюючи в такий спосіб конкретну межу цієї відповідальності. Дуже часто ця межа визначається в положенні, що передбачає, що розмір компенсації консультантом збитків замовникові не повинен перевищувати суми винагороди консультанта або відсотка його винагороди. Однак право сторін обмежувати фінансову відповідальність консультанта може залежати від норм застосовного закону (наприклад, у випадках грубої недбалості обмеження застосовується не часто).

В) ЗАМОВНИК

72. Можливі наслідки невиконання зобов'язань замовником. Якщо замовник не виконує яке-небудь із своїх договірних зобов'язань, консультант може зажадати від нього виконання зобов'язань і (або) вдатися до якого-небудь засобу захисту від невиконання, включаючи компенсацію за понесені збитки. Консультант може визначити додатковий час для виконання замовником своїх зобов'язань. У цьому випадку час, протягом якого консультант повинен виконати свої зобов'язання, відповідним чином продовжується. Сторони самі повинні погодити в договорі питання про те, чи повинен замовник виплачувати відсотки за відстроченими платежами (див. п. 104).

73. Якщо замовник не виконує своїх зобов'язань протягом цього продовженого періоду, то консультант не розглядається як такий,що допустив прострочення й має право розірвати договір. Замовник при цьому зобов'язаний відшкодувати збиток, понесений консультантом, якщо він не звільняється від цього зобов'язання.

Г) ПРОЦЕДУРА, ЯКА ЗАСТОСОВУЄТЬСЯ У ВИПАДКУ НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ БУДЬ-ЯКОЮ ЗІ СТОРІН

74. Звичайно договір передбачає процедуру, яка застосовується у випадку невиконання однією зі сторін своїх зобов'язань. Залежно від ступеня серйозності невиконання зобов'язань можуть використовуватися різні процедури. Тому сторони можуть передбачати в договорі відмінності між невиконанням зобов'язань, що носять серйозний характер, і невиконанням, що не має істотного значення; вони можуть також конкретно вказати строк, після закінчення якого можуть бути застосовані санкції, і домовитися про умови їхнього застосування, включаючи право на розірвання договору й відшкодування збитків.

75. Можуть бути застосовані такі заходи: у випадку невиконання консультантом своїх договірних зобов'язань замовник з урахуванням побажань договору й застосованого закону звичайно направляє йому письмове повідомлення про характер передбачуваного невиконання зобов'язань і пропонує йому виправити положення в певний термін. Якщо протягом зазначеного періоду з моменту одержання письмового повідомлення консультант не погоджується виправити положення або не приступає до цього (хоча, на думку замовника, мова йде про невиконання зобов'язань, що носить серйозний характер), замовник може шляхом направлення консультантові другого письмового повідомлення розірвати весь договір або ту частину (частини), які консультант не виконав. При невиконанні консультантом зобов'язання, що не носить серйозного характеру, повідомлення не обов'язково приводить до розірвання договору. Така сама процедура застосовується в тих випадках, коли замовник не виконує своїх договірних зобов'язань стосовно консультанта.

Д) НЕУСТОЙКА (ЗАЗДАЛЕГІДЬ ОЦІНЕНІ ЗБИТКИ)

76. Сторони використовують неустойку як засоби тиску однією стороною на іншу, щоб домогтися від останньої своєчасного виконання своїх договірних зобов'язань. Визначення в договорі заздалегідь оцінених збитків має на меті забезпечення захисту кожної зі сторін від втрат, які вона понесе у зв'язку з невиконанням іншою стороною її договірних зобов'язань. Збитки, пов'язані з невиконанням однієї зі сторін своїх договірних зобов'язань, становлять суму, рівну втратам (включаючи втрату доходу), понесеним іншою стороною. Ці збитки, як правило, не можуть перевищувати суми втрат, що передбачила або повинна була передбачити сторона, яка не виконала зобов'язань, на момент підписання договору у світлі фактів, які їй повинні або повинні були бути відомі щодо можливих наслідків невиконання зобов'язань. У цьому зв'язку варто розрізняти дві ситуації: а) коли консультант бере на себе виконання конкретного завдання в строго встановлений термін і б) коли завдання консультанта носять більш-менш загальний характер. Представляється цілком природним передбачати неустойку в договорі в першому випадку, але не в другому. Крім того, в деяких країнах неустойка вважається суперечною громадському порядку, або її розмір може контролюватися судами.

77. У деяких країнах сторони просто домовляються, що невиконання зобов'язань однією з них спричинює необхідність виплатити компенсацію іншій за фактично понесені нею збитки. Однак, як правило, загального положення подібного характеру недостатньо для запобігання труднощів, що виникають у деяких випадках відносно застосування закону, доказів і суми збитків. Існують договори, у яких передбача-

ється виплата консультантом неустойки без обов'язкового подання замовником доказів того, що він зазнав збитків: у цих випадках сплата неустойки замінює відшкодування збитків. Застосовуються також договори, у яких передбачається як сплата неустойки, так і відшкодування збитків: у цих випадках сплата неустойки доповнює відшкодування збитків. Однак на практиці компенсація збитків може здійснюватися тільки відносно тієї частини збитків, що не може бути відшкодована за рахунок суми неустойки. Якщо взяти до уваги всі варіанти, то представляється, що сторонам варто передбачити або відшкодування збитків, або сплату неустойки. Якщо в договір включені положення, що передбачають як відшкодування збитків, так і сплату неустойки, то зв'язок між цими двома категоріями повинен бути чітко визначеним.

78. Що стосується сум збитків або неустойки, то сторони часто вважають за необхідне встановлювати у своїх договорах паушальну суму збитків або неустойки, що сплачується у випадку невиконання договірних зобов'язань. Положення, що передбачають паушальну суму збитків або неустойки, складаються з урахуванням видів невиконання зобов'язань, до яких вони ставляться (затримка, невиконання, невідповідне виконання). Якщо сторони обирають цей метод, то їм варто брати до уваги відповідному договору закон через розходження, що існують щодо цього в законодавчих нормах окремих країн.

79. Неустойка для консультанта може встановлюватися у формі платежу за кожний день або тиждень затримки або як відсоткова частка від його винагороди; однак винагорода консультанта за інші послуги, що належать до інших стадій проекту, виконаних у встановлений термін, визначається й виплачується окремо.

Звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань

(Пункт 14 контрольного переліку)

А) ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ

80. Сторони повинні уточнити у своєму договорі ситуації, які можуть спричинити звільнення від відповідальності за наслідки невиконання однієї з них своїх договірних зобов'язань. За відсутності подібного положення відповідне рішення варто шукати в застосованому законі.

81. У договорі звичайно є застереження, відповідно до якого яка-небудь сторона не несе відповідальності за невиконання своїх зобов'язань, якщо вона може довести, що це невиконання було викликано не залежною від неї перешкодою, що виникла після підписання договору, що не було досить вагомих причин передбачати цю перешкоду під час укладання договору й що вона не могла уникнути або усунути його або його наслідку. Прикладами таких ситуацій є війна, громадянська війна, ембарго, пожежі, стихійні лиха й т.д.

Б) ПРОЦЕДУРА, ЯКУ ВАРТО ЗАСТОСОВУВАТИ У ВИПАДКАХ, КОЛИ ОДНА ЗІ СТОРІН ПОСИЛАЄТЬСЯ НА ОБСТАВИНУ, ЩО ЗВІЛЬНЯЄ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НАСЛІДКИ НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

82. Сторона, що не виконує своїх зобов'язань, повинна повідомити іншій стороні не пізніше погодженого в договорі строку про обставину, що перешкоджає виконанню нею зобов'язань і про неможливість виконати зобов'язання без затримки. Якщо

повідомлення не було направлене протягом строку, обумовленого в договорі, то сторона, що посилається на цю обставину, відповідає за збитки, спричинені такою помилкою, і не може посилатися на цю обставину.

83. У своєму договорі сторони можуть передбачити, що наявність такої обставини повинна бути підтверджена Торгово-промисловою палатою або якою-небудь іншою компетентною організацією країни, у якій виникла подібна обставина. Сторони можуть також указати, що сторона, яка одержує повідомлення, може після оцінки отриманої інформації не погодитися із твердженням іншої про те, що ця обставина дійсно перешкодила виконанню нею своїх зобов'язань. У такому випадку рішення може бути знайдене шляхом переговорів або, якщо це не дало задовільних результатів, за допомогою інших способів розв'язання суперечок (наприклад, шляхом арбітражу, якщо це було передбачено, або в суді).

В) НАСЛІДКИ ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

84. Як правило, наслідками звільнення від відповідальності є: продовження строку, необхідного для виконання зобов'язання, виконання якого стало неможливим, без шкоди для застосування застережень, які передбачають адаптацію договору; компенсація замовником додаткових видатків; відсутність для кожної із сторін обов'язку компенсувати збитки, які може понести; несплата винагороди консультантові за невиконання ним окремих зобов'язань; однобічне розірвання договору кожної зі сторін. У договорі слід уточнити, протягом якого періоду можна припускати існування обставини, що перешкоджає виконанню зобов'язань, перш ніж сторонам потрібно буде ухвалити рішення щодо подальшого статусу договору. Відповідна сторона звільняється від відповідальності лише на період дії цієї обставини плюс розумний період, необхідний для повторної мобілізації сил.

85. Сторона не може посилатися на невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань у тому випадку, якщо подібне невиконання було спричинене діями або бездіяльністю з її боку. Так, консультант не несе відповідальності за наслідки невиконання ним зобов'язань, якщо воно було спричинене діями або бездіяльністю з боку замовника, і навпаки.

86. Більш складною є ситуація, коли невиконання однієї зі сторін своїх зобов'язань за договором на консультативний інжиніринг було зумовлено діями третьої сторони. Тоді ця сторона звільняється від відповідальності тільки в тому випадку, якщо вона виконала умови, викладені в п. 80–81, а третя сторона, що була притягнута до виконання договору, звільняється від відповідальності, якщо положення згаданих пунктів до неї застосовуються. Якщо невиконання консультантом своїх зобов'язань викликано невиконанням зобов'язань третьою стороною, притягнутої до виконання зобов'язань консультанта, то треба передбачити в договорі спосіб розподілу ризику. Якщо така третя сторона була призначена замовником, то консультант повинен бути звільнений від відповідальності (див. п. 65).

87. У своєму договорі сторони можуть домовитися про те, що протягом періоду тимчасового припинення виконання зобов'язань вони будуть ділити між собою витрати, необхідні для продовження виконання договірних зобов'язань. Вони можуть також домовитися про те, щоб розрахунок цих витрат проводився або в момент настання обставини, що звільняє від відповідальності, або при врегулюванні розра-

хунків у випадку розірвання договору після закінчення періоду тимчасового припинення виконання зобов'язань. Звичайно сторони домовляються залишити собі суму виплат, яку отримали раніше в результаті, спільної роботи. У цьому випадку кожна сторона відзвітується перед іншою за суму виплат, отриману й збережену у зв'язку із частковим виконанням договору, із застереженням, що ця сума не буде перевищувати вартості послуг, зроблених консультантом. Ураховуються платежі, уже зроблені замовником на виконання розірваного договору.

Зміна обставин і адаптація договору

(Пункт 15 контрольного переліку)

88. У своєму договорі сторони можуть передбачити будь-які події й обставини, що приводять до несприятливих ситуацій, які не можуть привести до невиконання договору, але можуть порушити його первісну збалансованість із економічної й фінансової точок зору.

89. Якщо сторонам не вдалося заздалегідь визначити події, які, як їм здається, можуть вплинути на договір, то вони можуть передбачити у своєму договорі положення, що стосується розгляду й урегулювання будь-якої проблеми, що в іншому випадку може призвести до зміни договору.

90. На випадок, якщо сторони не зможуть дійти згоди, у договорі можна вказати міру важливості наслідків зміни обставин і погодити ті зміни, які приведуть лише до уточнення договору, і ті, які можуть викликати його анулювання з усіма наслідками, що з цього випливають. Перша група буде включати корінні зміни обставин, які є істотно важливими для досягнень цілей договору. При наявності таких змін сторона, на якій позначаються їхні несприятливі наслідки, може запропонувати іншій стороні переглянути договір і адаптувати його до нових обставин. Друга група буде включати зміни, які можуть перешкодити досягненню цілей договору, навіть якщо він буде переглянутий і змінений. Якщо такі зміни відбуваються й при цьому інша сторона не приймає пропозиції про перегляд, то сторона, на якій позначилися несприятливі наслідки, може в однобічному порядку відмовитися від договору. Зовсім очевидно, що договір може бути змінений або анульований тільки в тих випадках, коли перевищені припустимі відхилення, передбачені в договорі. У договорі може бути також зазначено, що якщо сторони не приходять до згоди щодо можливих наслідків зміни обставин для договору, то питання про його перегляд або анулювання повинен бути переданий третій стороні (якщо прийняти саме цю форму врегулювання суперечок). При згоді сторін передати питання про зміну договору на розгляд арбітра, вони повинні впевнитися в тому, що в їхніх країнах внесення змін у договір третьою стороною, навіть якщо це зроблено з дозволу інших сторін, є законним. Анулювання договору на умовах, погоджених сторонами, тобто на основі або взаємній згоді, або рішення арбітра, спричиняє необхідність урегулювання взаємин між сторонами. Це, однак, є загальним питанням, що розглядається в розділі, присвяченому розірванню договорів (див. пп. 129–134).

Фінансові питання

А) МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВИНАГОРОДИ КОНСУЛЬТАНТА

(Пункт 16 контрольного переліку)

91. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (зарплата технічного персоналу, видатки, пов'язані з адміністративним і канцелярським

персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання,конторські приміщення, податки, інші загальні видатки) і відповідний чистий дохід консультанта. Звичайно видатки, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що ставляться до видатків; практика показує, що це не завжди здійснюється так, як передбачено в договорі. Тому сторонам варто вжити заходів до того, щоб у випадку узгодження видатків, що перевищують суми, передбачені в первісному договорі, ці зміни здійснювалися відповідно до процедури, застосовуваної при внесенні виправлень у договір (див. п. 128). Видатки розраховуються звичайно на підставі одного або поєднання двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (можуть існувати й інші методи):

— час;
— вартість робочої сили, помножена на накладні видатки, плюс прямі витрати;
— паушальна сума;
— відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта;
— вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода;
— попередній гонорар.

92. **Час**. В основі цього методу лежить час, який витрачає консультант на надання послуг замовникові плюс покриття прямих витрат.

93. Сторони встановлюють тариф, що визначає місячні, тижневі, денні і погодинні ставки (людино-місяць, людино-тиждень, людино-день, людино-година), а також додаткові виплати для всіх категорій персоналу. Крім визначення всіх витрат, сторони передбачають, що час, який витрачається на переміщення при здійсненні договору, оплачується замовником.

94. **Вартість робочої сили, помножена на накладні видатки,** плюс витрати. Цей метод заснований на вартості робочої сили, яка використовується на проекті, помноженої на накладні видатки, плюс понесені прямі витрати. Розмір коефіцієнта залежить від виду роботи, організації, досвіду консультанта, району, де розташована його фірма, та інших обставин. Коефіцієнт прибутку охоплює постійні експлуатаційні видатки й прибуток.

95. **Паушальна сума.** Сторони, що використовують цей метод, установлюють паушальну суму з урахуванням усіх зобов'язань консультанта, включаючи або виключаючи витрати. Цей метод часто застосовується для оплати послуг консультантів при проведенні обстежень і досліджень основних послуг, пов'язаних з розробкою проектів, коли обсяг роботи, яку необхідно виконати, і тривалість надаваних послуг можуть бути чітко й повністю визначені.

96. **Відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта.** Цей метод широко використовується для визначення розмірів винагороди консультантів у тих випадках, коли їхнім основним завданням є проектування різних споруджень і підготовка креслень, технічних вимог і інших договірних документів, необхідних для опису об'єктів, які повинні бути побудовані. Сюди не входять техніко-економічні обґрунтування й суміжні послуги, такі, як надання сприяння при пуску об'єкта в експлуатацію або підготовці кадрів, які оплачуються звичайно на основі погодинних ставок або ставок заробітної плати. Вартість будівництва об'єкта, що береться за основу при визначенні розмірів винагороди консультанта, є для замовника загальною або оцінною вартістю всіх робіт, вироблених з будь-якої причини, включаючи виплати генеральному під-

рядникові у вигляді премій, заохочувальних виплат або виплат у порядку врегулювання суперечок до відрахування заздалегідь оцінених збитків або неустойки, якщо вони повинні бути виплачені генеральним підрядником замовникові. Сума, на основі якої розраховується відсоткова частка, яка виплачується консультантові, повинна обмовлятися в договорі разом з докладним перерахуванням підлягаючому відшкодуванню видатків.

97. **Вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода.** Відповідно до цього методу консультантові відшкодовуються фактичні витрати, пов'язані з усіма його послугами. Фактичні витрати складаються з трьох елементів: вартості робочої сили (заробітна плата плюс соціальне страхування), накладних видатків, які часто виражаються у відсотках від вартості робочої сили, і дрібних видатків. До цього додається винагорода консультанта, виражена у відсотках від вартості робочої сили й накладних видатків, наприклад для покриття непередбачених видатків, для заохочення за швидкість виконання робіт, і у вигляді прибутку. У той же час винагорода консультанта може визначатися у вигляді паушальної суми замість відсоткової частки.

98. **Попередній гонорар.** Цей метод використовується в тому випадку, коли передбачається, що послуги консультанта будуть необхідні час від часу протягом певного періоду. Він часто застосовується тими замовниками, які хочуть бути впевненими в тому, що вони завжди зможуть скористатися послугами певного консультанта. Цей метод використовується звичайно у зв'язку з консультативними послугами які надаються, наприклад, у випадку суперечок, спеціальними послугами, що надаються на підставі сумісництва протягом ряду років, або додатковими послугами, які запитують для забезпечення виконання окремого договору на проектування.

99. Розмір попереднього гонорару визначається видом і цінністю послуг, які надаються замовникові; гонорар виплачується або за весь термін дії договору, або на помісячній основі, або на якійсь іншій взаємопогоджуваній основі з поденними або погодинними надбавками за час, приділений замовникові на його прохання. Попередній гонорар може розглядатися як компенсація, що доповнює винагороду, розраховану за допомогою методів, що ґрунтуються на часі роботи або відсотковій частці від вартості будівництва об'єкта.

Б) ПІДВИЩЕННЯ ЦІН І ЇХНЄ КОРЕГУВАННЯ

(Пункт 16 контрольного переліку)

100. Сторони повинні вирішити, чи передбачаються в договорі фіксовані ціни, які не можуть бути переглянуті, або ціни, які можуть бути переглянуті. На вартість проекту й винагороди консультанта впливають різні фактори, такі як зміни модифікації й (або) додавання, внесені в проект, зміни цін на сировину й послуги, зміну заробітної плати й т.д. Усі ці фактори впливають на права та обов'язки сторін і можуть привести до зміни вартості проекту, а отже, розміру винагороди консультанта. Тому багато договорів містять застереження про коригування цін, тобто обмовку, що передбачає можливість зміни тарифу на основні послуги. Інфляція не вказується звичайно в числі вартісних елементів, оскільки вона врахована у великій кількості різних елементів. Застереження про перегляд цін можуть бути досить докладними й містити в собі такі положення: про те, які зміни цін порівняно з цінами, які містяться в заявках, варто враховувати; про довідкову дату для цін, які містяться в заявці

консультанта; про те, чи стосується перегляд цін проміжного платежу або остаточного розрахунку, або різниці між первісною сумою такого проміжного платежу, або остаточного розрахунку й сумою наданого авансу й т.д.

В) ВИПЛАТА СУМ, ЩО НАЛЕЖАТЬ КОНСУЛЬТАНТОВІ

(Пункт 16 контрольного переліку)

101. **Задаток.** Якщо застосовується метод оплати, заснований на часі роботи, то замовник звичайно вносить на ім'я консультанта аванс, сума якого становить твердо встановлену відсоткову частку передбачуваної суми винагороди останнього.

102. **План виплат.** Якщо застосовується метод паушальної суми, то сторони складають план виплат, у якому передбачаються строки виплати авансу й здійснення проміжних платежів.

103. **Ревізія.** У своєму договорі сторони можуть умовитися, що у випадку використання методу оплати, заснованого на часі роботи, замовник повинен провести ревізію рахунків консультанта або призначити аудиторську фірму для виконання цього завдання. Замовник або призначена аудиторська фірма повинні направити консультантові не пізніше передбаченого строку письмове повідомлення про ревізію, яка повинна бути проведена протягом звичайного робочого часу в місці, де зберігаються рахунки.

Г) ВИПЛАТА ВІДСОТКІВ ЗА ВІДСТРОЧЕНІ ПЛАТЕЖІ

(Пункт 16 контрольного переліку)

104. У своєму договорі сторони повинні уточнити, чи нараховуються консультантові відсотки у випадку затримок із платежами, а у випадку позитивної відповіді — ставку й метод підрахунку й виплати цих відсотків. Застосовуваний закон не завжди дозволяє нараховувати відсотки за відстрочені платежі й не завжди допускає пред'явлення вимог по відношенню до них без формального застереження, що передбачає нарахування відсотків за відстрочені платежі в певному розмірі.

Д) ДОДАТКОВА ВИНАГОРОДА ЗА ДОСТРОКОВЕ ЗАВЕРШЕННЯ РОБІТ

(Пункт 16 контрольного переліку)

105. Сторони можуть погодити в договорі виплату консультантові додаткової винагороди за конкретну роботу, виконану раніше від передбаченого строку, у випадках, коли замовник зацікавлений у завершенні роботи, раніше від передбаченого строку.

Е) ВИНАГОРОДА СУБКОНСУЛЬТАНТІВ

(Пункт 16 контрольного переліку)

106. Договір між замовником і консультантом звичайно містить положення про винагороду субконсультантів. А якщо такого спеціального положення не має, послуги субконсультантів оплачуються консультантом (див. п.38). Крім винагороди субконсультантів, консультант, як правило, одержує компенсацію для покриття витрат, пов'язаних з послугами відносно координації, контролю, відповідальності, витрат, понесених при оплаті рахунків субконсультантів.

Є) ВІДВРАХУВАННЯ СУМ З ВИНАГОРОДИ

(Пункт 16 контрольного переліку)

107. Сторони можуть обмовити в договорі, що замовник за деяких виняткових обставин може удержати певні суми з винагороди консультанта. Тоді вони повинні чітко вказати, на якій підставі замовник може втримувати ці суми, в якому розмірі й протягом якого часу, а також відповідну процедуру й наслідки для обох сторін. У кожному випадку замовник повинен представити консультантові обґрунтування свого рішення про втримання відрахування. До відрахування якої-небудь суми замовник повинен повідомити про це консультанта, що має право відповісти у встановлений період. Якщо відрахування винагороди виявляється невиправданим, то це розглядається як невиконання своїх договірних зобов'язань.

Ж) ГАРАНТІЯ ВИКОНАННЯ

(Пункт 16 контрольного переліку)

108. У зв'язку з виконанням консультантом своїх зобов'язань і відрахування суми з його винагороди в договорі у вигляді винятку може бути передбачено, що консультант повинен дати гарантію відносно виконання ним своїх договірних зобов'язань.

И) ПЕРЕКАЗ СУМ, ЩО НАЛЕЖАТЬ КОНСУЛЬТАНТОВІ

(Пункт 16 контрольного переліку)

109. Сторонам варто приділяти увагу положенням, що регулюють переказ коштів. При необхідності, замовник повинен сприяти консультантові сприяння в одержанні дозволу на переказ.

І) ВАЛЮТА, МІСЦЕ ПЛАТЕЖУ Й ОБМІННІ КУРСИ

(Пункт 16 контрольного переліку)

110. Платежі консультанту здійснюється у валюті, погодженій сторонами, а також у декількох валютах.

111. Оскільки важливо знати, де повинен здійснюватися платіж (зокрема, через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад, назву й адресу банків, де буде здійснюватися платіж.

112. Сторонам необхідно розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо потрібно, виразити вартість однієї валюти в іншій; з метою виплати консультантові винагороди або покриття витрат передбачити вибір використовуваного обмінного курсу або погодити застосовуваний обмінний курс; їм слід також домовитися щодо особи, яка приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коректуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів. Сторони найчастіше вирішують, що з метою розрахунку перекладного курсу буде застосовуватися базовий курс. Вони можуть також регулювати наслідки можливої девальвації або ревальвації валют. Ці положення не слід ототожнювати з положеннями про обставини, що змінилися, котрі ведуть за собою зміну або анулювання договору (див. пп. 88–90).

Ї) ГАРАНТІЯ ПЛАТЕЖУ

(Пункт 16 контрольного переліку)

113. Сторони можуть домовитися про те, що замовник повинен представити консультантові протягом певного періоду з моменту набрання чинності договору чинності банківську гарантію, видану визнаною обома сторонами банком.

Оподаткування, інші збори й мита

(Пункт 17 контрольного переліку)

114. Варто розглянути питання, що стосуються податків та інших зборів: які податки і збори повинні бути сплачені і якою стороною; недопущення подвійного оподатковування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад, на додану вартість і на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу та окремі місцеві податки (на продаж предметів розкошів, податок на будівництво і т.д.). Прикладами інших зборів, які можуть поширюватися на консультанта з різних причин, є: гербовий збір з договорів, рахунків-фактур та інших документів; дозволи (наприклад, на здійснення робіт); витрати, пов'язані з понаднормовою роботою, транспортом і соціальним забезпеченням, з роботою персоналу за кордоном.

115. Звільнення від подвійного оподатковування звичайно регулюється договорами, що укладаються між зацікавленими урядами, і в цьому контексті виникають питання про звільнення від податку. Сторонам рекомендується консультуватися з цієї та інших проблем, пов'язаних з податками, з фахівцями в галузі оподаткування, що проживають у відповідній країні. Варто підкреслити, що влади країни, у якій консультант виконував свої зобов'язання протягом декількох місяців, можуть мати достатні підстави для того, щоб з метою оподаткування розглядати його як розташованого у цій країні.

116. Що стосується мит, то в договорах звичайно вказується, хто сплачує ці мита.

Інтелектуальна власність і запатентована інформація

(Пункт 18 контрольного переліку)

А) ВИКОРИСТАННЯ ДОКУМЕНТІВ, НАДАНИХ КОНСУЛЬТАНТОМ ДЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ ПРОЕКТУ

(Пункт 18 контрольного переліку)

117. В інтересах замовника одержати проект на умовах повної готовності до роботи. Тому, якщо консультант з тих або інших причин не доводить виконання проекту до стадії керівництва будівництвом або пусковими роботами, замовник не повинен бути позбавлений можливості — з метою завершення проекту або забезпечення його завершення — використати всі відповідні документи, надані консультантом по цьому проекту.

118. В інтересах консультанта вдосконалювати й застосовувати свої знання й можливості. Тому не слід перешкоджати використанню будь-якої розробленої ним технології.

Б) ПОВТОРНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ (Пункт 18 контрольного переліку)

119. Сторони повинні вирішити, чи може технічна документація повторно застосовуватися будь-якою стороною для інших проектів або для розширення здійснюваного проекту у випадку наявності письмової згоди на те обох сторін і після виплати належної компенсації іншій стороні. Оскільки повторне використання може бути також пов'язане з програмами ЕОМ і іншими аналогічними елементами, сторонам варто визначити в договорі, чи включають авторські права консультанта програми ЕОМ і якщо так, то в яких цілях. Сторонам варто вказати обмеження, що накладаються на

застосовувану замовником програму, розроблену консультантом (наприклад, тільки для вивчення і без права повторного використання або передачі третім сторонам і т.д.).

120. Оскільки не всі креслення розробляються тільки для одного проекту, сторони можуть, якщо мова йде про просту технічну документацію, призначену для використання в декількох проектах, передбачити в договорі умови для повторного застосування такої документації (наприклад, сторони можуть надати консультантові можливість повторно використати деяку просту технічну документацію й для інших проектів за умови, що він не буде перепродувати її іншим замовникам).

В) ПАТЕНТИ Й ЛІЦЕНЗІЇ

(Пункт 18 контрольного переліку)

121. Якщо надання консультативних послуг пов'язане з наданням прав на патенти й ліцензії промислової власності, то сторони насамперед повинні врегулювати цю проблему в договорі; вони, зокрема, можуть зробити застереження, хто несе витрати, пов'язані з використанням того чи іншого патенту або ліцензії.

Г) ВИНАХОДИ Й УДОСКОНАЛЕННЯ

(Пункт 18 контрольного переліку)

122. Сторони повинні досягти домовленості відносно права однієї з них використовувати розробки, відносно яких інша сторона подає заявку на патент. Це право залежить від взаємин замовника й консультанта, а також методу, застосовуваного для здійснення проекту (див. пп. 10–12 і 20–27). У цьому випадку кожна сторона звичайно зберігає за собою право на креслення й розробки. Якщо замовникові необхідно використати результати, отримані консультантом у ході виконання ним своїх обов'язків, то він повинен мати право застосовувати ці результати безоплатно тільки для безпосереднього забезпечення функціонування об'єкта, під час ремонту й обслуговування. Це право залежить від закону й повинне бути спеціально застережене в договорі на консультативний інжиніринг.

Д) ТАЄМНІСТЬ

(Пункт 18 контрольного переліку)

123. У договорі на консультативний інжиніринг повинно бути передбачено, що як замовникові, так і консультантові заборонено розголошувати конфіденційну інформацію. Остання включає всі факти, що стосуються предмета договору, у тому числі не тільки технічні, а й комерційні аспекти проекту (наприклад, умови договору, ціни), за винятком загальновідомих фактів. Як замовник, так і консультант повинні стежити за збереженням таємниці всіма особами, що беруть участь у здійсненні проекту, включаючи своїх службовців. І нарешті, сторони повинні домовитися, протягом якого періоду варто зберігати таємність. Положення, що стосуються таємності, як правило, виходять за межі терміну дії даного договору і часто передбачають збереження таємності на необмежений період[1].

[1] Див. «Керівництво для складання договорів про міжнародну передачу виробничого досвіду й знань у машинобудуванні». (п. 15–22, 44); «Керівництво для складання міжнародних договорів між сторонами, що поєднуються для здійснення конкретного проекту» (п. 69) і «Керівництво для складання міжнародних договорів про промислове співробітництво» (п. 13).

124. Порушення положень, що стосуються таємності, спричинює ті самі наслідки, що й за порушення договору (див. п. 66). Може бути досягнута домовленість про те, що у відношенні кожного такого порушення винна сторона зобов'язана буде оплатити заздалегідь оцінені збитки, як це передбачено в п. 76. У договорі повинно бути також обговорено, чи має постраждала сторона право на відшкодування збитку, крім відшкодування заздалегідь оцінених збитків.

Страхування

(Пункт 19 контрольного переліку)

125. У своєму договорі сторони повинні враховувати взаємозв'язок між загальним ризиком, їхньою відповідальністю й страхуванням цієї відповідальності. Дуже важливо уникнути відсутності страхування, особливо подвійного або потрійного страхування — між замовником, консультантом і декількома підрядчиками. Тому необхідно вчасно просити консультанта надати консультацію з цього питання. Консультант звичайно за свій рахунок забезпечує: 1) професійне страхування, що охоплює його власну роботу (оскільки в деяких країнах до нього може бути пред'явлений позов у зв'язку з його відповідальністю за якість роботи); 2) страхування від втрати устаткування, яке використовується під час виконання ним своїх обов'язків, і нанесеного йому збитку; 3) страхування, що охоплює хвороби або нещасні випадки на виробництві з його власним персоналом; 4) страхування відповідальності третьої сторони, включаючи замовника й будь-якого службовця замовника, на випадок збитку, спричиненого смертю або тілесними ушкодженнями, або збитку для прав власності у зв'язку зі здійсненням договору. Звичайно консультант зобов'язаний зберігати страхове покриття з початку виконання договору й протягом усього строку його дії. Однак є випадки, коли від консультанта можуть зажадати збереження страхового покриття тільки на певний період. Під час укладання договору сторони мають враховувати, що в деяких країнах договори страхування укладаються тільки зі страховою компанією в країні замовника.

Набрання договором чинності й внесення в нього змін

(Пункт 20 контрольного переліку)

А) НАБРАННЯ ДОГОВОРОМ ЧИННОСТІ

126. Договори на консультативний інжиніринг, як правило, набувають чинності з моменту їхнього підписання. Однак сторони можуть передбачити, що їхній договір вступає у дію з установленої дати після його підписання або після виконання певних дій, наприклад, сплати першого внеску (див. пп. 10–13, 35–36).

127. Набрання чинності договорами, у яких державні установи, міжнародні організації або органи беруть участь як замовники і (або) компанії, що виступають у ролі консультантів, звичайно підлягає схваленню з боку компетентних органів і фінансових установ, зацікавлених у цьому питанні за умови встановлення строку такого схвалення. У цих випадках договір набуває чинності з моменту його схвалення всіма компетентними органами й установами. Обидві сторони повинні докласти всіх зусиль, що вимагаються в комерційних справах, щоб одержати необхідне схвалення протягом установленого строку, і повинні нести всі пов'язані з цим витрати. Сторони зобов'язані також невідкладно повідомляти один одному про одержання такого схвалення або відмову в ньому. Якщо після закінчення зазначеного вище строку по-

відомлення не було отримано, то вважається, що договір більше не є дійсним. Якщо консультант уже розпочав попередню роботу, а договір схвалений не був, то сторони звертаються до застосовуваного закону, що стосується можливої виплати компенсації консультантові в умовах відсутності договору. Сторони передбачають рішення цієї проблеми у своєму договорі.

Б) ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ДОГОВОРУ

128. Сторони можуть шляхом взаємної згоди, вираженої в письмовій формі, внести зміни до договору у випадку наявності особливих обставин. Проте вони повинні, визначити будь-які особливі обставини, які можуть зажадати внесення змін у договір.

Припинення дії договору

(Пункт 21 контрольного переліку)

129. У своєму договорі сторони повинні застерегти порядок припинення дії договору. Дія договору звичайно припиняється в момент завершення виконання відповідних зобов'язань. Вона може бути припинена в однобічному порядку достроково у випадку невиконання якою-небудь стороною своїх договірних зобов'язань (див. пп.66–73) або в тих випадках, коли сторони домовилися про можливості припинення дії договору в однобічному порядку у випадку виконання умов, передбачених у п. 130. Дія договору на консультативний інжиніринг може бути припинена внаслідок звільнення від відповідальності або зміни обставин (пп. 84 і 89–90). І нарешті, у своєму договорі сторони повинні вказати документ, що визначає події, при настанні яких дія договору може бути припинена (свідчення про здачу, про успішне проведення випробувань або про очікуване припинення дії договору, погоджене сторонами й т.д.).

Призупинення й припинення дії договору в однобічному порядку

(Пункт 22 контрольного переліку)

А) УМОВИ Й ПРОЦЕДУРИ

130. Сторони повинні застерегти конкретні обставини або особливі причини для припинення дії договору, а також порядок призупинення або припинення кимнебудь із них дії договору в однобічному порядку. Однією з таких причин може бути призупинення або припинення дії основного договору. Тут можна передбачити, що сторона, яка бажає призупинити або припинити дію договору в однобічному порядку, може зробити це тільки письмовим повідомленням при дотриманні встановленого строку. Це право передбачається на додаток до права призупинення або припинення дії договору у зв'язку з невиконанням якою-небудь зі сторін її договірних зобов'язань (див, пп. 70 і 72) і звільненням від відповідальності за наслідки такого невиконання.

Б) НАСЛІДКИ ПРИЗУПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ В ОДНОБІЧНОМУ ПОРЯДКУ

131. У тому випадку, якщо в договорі передбачена можливість призупинення його дії в однобічному порядку, сторони повинні застерегти наслідки. Вони можуть указати в договорі, що у випадку призупинення виконання консультантом його завдання після того, як робота була розпочата, консультант має право, крім винагороди за роботу, виконану до такого призупинення, розраховувати на відшкодування витрат, які він несе внаслідок призупинення виконання свого завдання, включаючи

заробітну плату надлишковій кількості співробітників, а також оренду зайвих приміщень. Консультант повинен прагнути звести такі витрати до мінімуму.

132. Сторони також можуть домовитися про те, що у випадку поновлення виконання консультантом завдання, що було припинено, останній має право розраховувати на винагороду за додаткову роботу, пов'язану з поновленням роботи.

133. І нарешті, договір може передбачати, що у випадку призупинення виконання консультантом завдання на період, передбачений у договорі, консультант має право вважати, що його завдання було анульовано.

В) НАСЛІДКИ ПРИПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ В ОДНОБІЧНОМУ ПОРЯДКУ

134. Практика показує, що наслідки припинення дії договору в однобічному порядку в тих випадках, коли це допускається (як вказано в п. 130), відрізняються від наслідків призупинення дії договору в однобічному порядку. У тих випадках, коли дія договору припиняється в однобічному порядку, консультант повинен вжити невідкладних заходів щодо належного завершення надання послуг. Після цього він має право на оплату в повному обсязі за фактично пророблену роботу, а також на відшкодування витрат, понесених до моменту припинення дії контракту, і витрат, пов'язаних з організованим припиненням його роботи, включаючи транспортні витрати, пов'язані зі зворотним проїздом його персоналу. Крім того, сторони повинні оговорити в договорі питання про те, чи буде консультант мати право на пропорційну суму винагороди, яку він міг би одержати в тому випадку, якби дію договору не було припинено в однобічному порядку (втрачений прибуток). Після здійснення платежу консультант повинен передати замовникові всі готові креслення, специфікації й інші аналогічні документи, що відносяться до проекту, власником яких він є. Консультантові може бути дозволено (відповідно до пп. 117–124) зберегти копії будь-яких документів, переданих замовникові.

Мови

(Пункт 23 контрольного переліку)

135. Якщо договір складено кількома мовами, то необхідно вказати основну мову. Якщо мова (або мови) відповідної документації до договору, а також доповідей, креслень, розрахунків і кореспонденції відрізняється (відрізняються) від мови договору або основної мови, то така мова (мови) також повинна (повинні) бути зазначена. Домовленості сторін щодо мови належать також до мови технічних інструкцій, які повинні бути передані, і (або) до мови, якою надаються усні консультації, послуги у зв'язку з цим договором. На практиці консультант часто виявляється в особливому положенні, складаючи документи для торгів і підготовляючи специфікації, а також керуючи роботами однією мовою, яка може не бути мовою ні його замовника, ні генеральних підрядчиків, ні навіть його власною. У договорі повинно також передбачатися, якою мовою буде здійснюватися процедура арбітражу.

Застосовувані технічні стандарти

(Пункт 24 контрольного переліку)

136. Часто до особливого завдання консультанта входить надання консультацій замовникові щодо стандартів і норм, які необхідно використати у зв'язку з проектом.

Технічними стандартами можуть бути стандарти країни-замовника або країни-консультанта, або країни, в якій здійснюється проект, або якої-небудь третьої країни. Ці стандарти звичайно докладно вказуються в документах для торгів. Сторони повинні зазначити систему виміру (метричну або яку-небудь іншу систему). Сторони можуть домовитися про те, що якщо консультант не знайомий зі стандартами й нормами, яких йому доведеться дотримуватися при виконанні своїх договірних зобов'язань, то замовник буде зобов'язаний одержати й передати консультантові стандарти й норми, а також охарактеризувати їх.

Застосовувані закони й пов'язані з ними питання

(Пункт 25 контрольного переліку)

137. У своєму договорі сторони повинні передбачити закон, що регулює договір і відповідно до якого цей договір складається. Якщо сторони побажають застосовувати інші правила, наприклад, загальні умови, типові форми або норми професійного поводження, то у своєму договорі вони повинні будуть зробити посилання на ці правила й чітко заявити про те, що вони їх приймають. Консультант звичайно дотримується кодексів етики й інших професійних правил асоціації, до якої він належить.

138. Незалежно від того, який був обраний закон для регулювання договору, існують обов'язкові правила, що випливають із конкретних правил юридичної системи, які безпосередньо впливають на діяльність консультанта і які сторони не можуть не брати до уваги. Такі правила застосовуються до самого договору (наприклад, форма, висновок), до функціонування проекту (наприклад, валютні правила, адміністративні вимоги, що стосуються компенсації робітникам, до відповідальності за якість випущеної продукції), а також до фактичного проекту (наприклад, процедура участі в торгах, у відношенні якої застосовується закон країни, у якій проходять ці торги). Тому деякі положення договору на консультативний інжиніринг можуть виявитися недійсними, якщо буде визнано, що вони є незаконними відповідно до закону, який застосовується в цьому випадку.

139. У своєму договорі сторони повинні торкнутися питання про те, як саме консультант повинен ознайомитися з обов'язковими правилами відповідної країни. У цьому зв'язку робиться посилання на п. 58.

Урегулювання суперечок

(Пункт 26 контрольного переліку)

140. Що стосується будь-яких суперечок або розбіжностей, що виникають у зв'язку із тлумаченням або виконанням договору, сторони повинні прагнути полюбовно вирішувати спірні питання, перш ніж звертатися до арбітражей. Однак у тому випадку, коли сторонам не вдасться вирішити таких суперечок або розбіжностей в строки, передбачені в договорі, міжнародна ділова практика забезпечує для сторін належні процедури примирення й арбітражу, що дає їм змогу вибрати процедуру, яка підходить для кожного конкретного випадку.

141. Сторони повинні знати, що процедури арбітражу, які стосуються суперечок, пов'язаних із тлумаченням або виконанням договору на консультативний інжиніринг, можуть відрізнятися від процедур арбітражу, застосовуваних для вирішення суперечок, що виникають у результаті відносин з іншими учасниками проекту (наприклад, щодо питань, пов'язаних з якістю наданих послуг і технології). Тому сторони

повинні прагнути уникати колізій між різними арбітражними рішеннями, обумовленими різними процедурами арбітражу, використовуючи ті самі процедури для дозволу всіх суперечок.

142. Існуючий досвід у галузі міжнародного комерційного арбітражу свідчить про те, що багато суперечок між сторонами промислових угод виникають внаслідок технічних розбіжностей. У рамках стандартної міжнародної арбітражної процедури технічні проблеми, що лежать в основі суперечки, передаються на розгляд арбітрів набагато пізніше від виникнення технічних труднощів. Звичайно, навіть якщо арбітри призначають технічних експертів, останнім доводиться висловлювати свою думку тоді, коли перевірка на місці (яка може виявитися необхідною) стає більш скрутною. Тому сторони заздалегідь домовляються про призначення технічних експертів, на розгляд яких повинні негайно передаватися будь-які розбіжності, що виникають у зв'язку із зазначеними проблемами. Якщо самі сторони не можуть домовитися про вибір експертів, вони звичайно просять, щоб експерти були призначені спеціалізованою установою, обраною за згодою між сторонами.

143. Сторони вказують у договорі думку технічного експерта або експертів, чітко передбачаючи, повинна ця думка розглядатися як остаточна чи вона є лише свідченням, що має певне значення при наступних арбітражних розглядах. За відсутності такого положення вважається, що думка експерта (експертів) не є для арбітра обов'язковою.

10.3. Договір підряду на будівництво цивільних промислових об'єктів

Це типовий договір, розроблений Міжнародною федерацією інженерів-консультантів.

Частина 1. Загальні умови

Визначення сторін і тлумачення

1. У контракті (як визначено тут і далі) такі слова і вирази матимуть значення:

а) «Замовник» — сторона, яка прийняла заявку на споруду, монтаж або постачання заводу і що надає роботу Підрядчику; а також спадкоємці Замовника, але не наступники в разі неспроможності (виключення в цьому випадку з відома Підрядчика);

б) «Підрядчик» — особа або фірма (компанія, що належить цій особі), чия заявка була прийнята Замовником, що включає всіх особистих представників, спадкоємців і допущених у разі неспроможності правонаслідувачів;

в) «Інженер» — це Інженер як конкретна особа чи фірма або Інженер, що періодично призначається Замовником і письмово засвідчений Підрядчиком і який здійснює діяльність, вказану в контракті;

г) «Представник Інженера» — це постійний Представник Інженера або його заступника, або виконавця робіт за контрактом, що періодично призначається Замовником або Інженером для виконання обов'язків, передбачених п. 2 цього контракту, чиї повноваження повністю письмово засвідчені Інженером Замовника.

Представник інженера

2. До обов'язків Представника Інженера входить спостереження за виконанням робіт, випробуванням і перевіркою використовуваних матеріалів або робочої сили, зайнятої у виконанні робіт. Він не має повноважень звільнити Підрядчика від виконання яких-небудь його обов'язків або зобов'язань за контрактом і, як передбачено контрактом тут і далі, не має права виконувати робіт, що спричинюють затримку в термінах або що вводять Замовника в додаткові витрати, а також робити які-небудь зміни в процесі своїх робіт.

Завжди передбачається

Якщо Представникові Інженера не вдалося переконати Підрядчика або Замовника в низькій якості виконаних робіт, то Інженер не позбавляється повноважень вважати матеріал і якість робіт низькими і зробити демонтаж, знос або злам виробленого.

Переуступання прав і передача в субпідряд

3. Підрядчик не передає права і обов'язків за контрактом іншій особі, а також частини контракту, прибутків, доходів (крім випадків на користь осіб, що кредитують Замовника) без попередньої письмової згоди Замовника.

4. Підрядчик не передає в субпідряд усіх робіт цілком, крім випадків, передбачених контрактом, а також частин робіт у субпідряд без письмової згоди Інженера (яку він не може відхилити без підстав), і якщо ця згода буде дана, то вона не звільняє Підрядчика від зобов'язань, передбачених контрактом, і він несе відповідальність за випадки нанесення шкоди субпідряднику, агентам і робітникам останнього так само, як і своїм власним агентам і робітникам.

Сфера поширення контракту

5. Контракт включає монтаж і введення в експлуатацію заводу і, крім того, забезпечення всіма робочими матеріалами для заводського будівництва, тимчасових робіт і інших дій (постійного або тимчасового характеру), потрібних для монтажу і введення в експлуатацію, причому міра їх необхідності вказана в контракті або випливає з нього.

Основні зобов'язання

9. Підрядчик, приступаючи до виконання контрактної угоди (текст і документи угоди готуються за рахунок Замовника), виконує її у формі, до якої зможуть бути приєднані необхідні додатки або вироблені потрібні зміни.

10. Якщо заявка на підряд (тендер) містить зобов'язання Підрядчика отримати страхову або банківську гарантію або (за вибором) забезпечити Замовникові поручництво двох фірм з гарною репутацією, повністю або частково пов'язаних з Підрядчиком, на суму, що не перевищує 10% від суми, вказаної в заявці на підряд, для належного виконання контракту за умовами боргового зобов'язання, то такі гарантії або поручництво й умови боргового зобов'язання мають бути схвалені Замовником, а забезпечення таких гарантій, поручництва, боргового зобов'язання робиться в цих випадках за рахунок Підрядчика, якщо контракт не передбачає іншого.

11. Вважається, що заявка на підряд робиться на основі таких даних, які враховують гідрологічні, кліматичні, фізичні дані, повідомлені Замовником у документах,

направлених Підрядчикові для прийняття заявки на підряд. Все ж Підрядчик оглядає будмайданчик і прилеглі території, задовольняючи таким чином свій інтерес перед наданням на розгляд заявки на підряд (як щодо рельєфу і геологічної структури будмайданчика, так і розмірів і характеру робіт, матеріалів, необхідних для ведення робіт, шляхів підходу до будмайданчика, приміщень, які можуть знадобитися), і в основному сам дістає наведену вище інформацію, що стосується ризику, випадковостей та інших непередбачених обставин, які можуть вплинути на підряд.

13. Підрядчик виконує роботи в точній відповідності з умовами контракту за вказівками Інженера і буде підкорятися і точно слідувати його вказівкам з будь-якого питання (навіть не згаданого в контракті) відносно виконання робіт. Підрядчик виконує інструкції лише одного Інженера або Представника Інженера.

14. У можливо коротші терміни після прийняття його тендеру Підрядчик, якщо буде потрібно, представить на затвердження Інженера програму, що відображає методи і порядок робіт, за допомогою яких передбачає виконати зобов'язання за контрактом. Надання і подальше затвердження такого плану або детальної письмової інформації Інженером або Представником Інженера не звільняє Підрядчика від його зобов'язань за контрактом.

16. Підрядчик забезпечує і використовує на будмайданчику в цілях виробництва робіт:

а) лише кваліфікованих технічних фахівців, що мають досвід, і виконробів, які повністю компетентні в забезпеченні належного спостереження за виконанням робіт, над якими встановлений нагляд;

б) таку кваліфіковану, напівкваліфіковану і некваліфіковану робочу силу, яка необхідна для належного виконання робіт у встановлений термін.

За Інженером залишається право заперечувати і вимагати від Підрядчика звільнення з роботи будь-якої особи, яка, на його думку, невміло поводиться з устаткуванням, некомпетентна або непідготовлена для правильного виконання своїх обов'язків або чиє використання на роботі він вважає небажаними, тому така особа аж до письмової згоди Інженера не може бути використана на виробництві. Будь-яка особа, звільнена таким чином, має в найбільш короткий термін бути замінена з відома Інженера компетентною особою.

17. Підрядчик несе відповідальність за правильне і відповідне виконання будівельних робіт згідно з письмово вказаними Інженером межами і рівнями, а також за правильність положення, рівня, розміру і за забезпечення всіх необхідних пристосувань та інструментів для правильного виконання будівельних робіт. Якщо в будь-який момент у процесі робіт з'явилося яке-небудь відхилення в положенні, рівні, розмірах, Підрядчик на вимогу Інженера усуває це відхилення до повного задоволення вимог Інженера або Представника Інженера за свій рахунок. Якщо відхилення виникло в результаті неправильних даних, повідомлених Підрядчикові Інженером або Представником Інженера, то витрати щодо його усунення несе Замовник. Перевірка розмежувальних ліній і рівнів Інженером або його Представником не звільняє Підрядчика від відповідальності за викладене вище, і останній зобов'язаний оберігати всі розмежувальні лінії, відмітки рівнів, віхи і тому подібне, використовуване під час будівельних робіт.

19. Підрядчик, здійснюючи будівельні роботи, зобов'язаний за свій рахунок забезпечувати і утримувати попереджувальні вогні, сторожів огорожі і попереджувальні плакати в необхідних місцях у потрібний час.

20.1. Починаючи будівельні роботи, Підрядчик несе повну відповідальність за збереження виконаних робіт і тимчасових робіт, у разі нанесення ним збитку (пошкоджень або руйнувань з будь-якої причини, окрім обумовлених нижче ризиків) зобов'язаний провести ремонт і відновну роботу за свій рахунок (крім випадків «обумовлених ризиком»), щоб до здачі об'єктів якість виконаних робіт була в порядку і гарному стані з усіма пунктами контракту та інструкціями Інженера.

20.2. «Оговорені ризики» — це війна, агресія, повстання, революція, страйк, військовий переворот, громадянська війна, хвилювання, безлади або стихійне лихо, які Підрядчик не міг передбачати і не в змозі забезпечити захист від них.

21. Підрядчик повинен від свого імені і від імені Замовника застрахувати від усіх ущербів і збитків, які можуть бути спричинені внаслідок згаданих вище випадків (крім «обумовлених ризиком») і за яких Підрядчик несе відповідальність за контрактом:

а) роботи і тимчасові роботи — на повну вартість вироблюваних робіт;

б) матеріали, заводське будівництво та інші доставлені на будмайданчик предмети — на їх повну вартість.

Таке страхування здійснює страховий агент з відома Замовника (для відмови мають бути розумні причини), і Підрядчик зобов'язаний у будь-який час представити Інженерові або Представникові Інженера поліс або поліси, чекові квитанції платежів поточних страхових премій.

27. Усі скам'янілості, монети, вироби, що являють собою цінність або антикваріат і тому подібні предмети геологічної або археологічної важливості, які були знайдені на будівництві, є власністю Замовника. Підрядчик вживає всіх заходів з охорони їх від пошкоджень, які можуть бути зроблені робітниками та іншими особами, і негайно після виявлення зобов'язаний ознайомити з ними Представника Інженера і за рахунок Замовника виконувати доручення Представника Інженера, пов'язане з перевезенням цих предметів.

28. Підрядчик захищає Замовника від усіх позовів, пов'язаних з порушенням прав: патентного, авторського, права на торговельний знак та інших захищених прав, використаних під час виконанняі робіт, а також від позовів по відшкодуванню збитків від порушення вказаних прав.

32. Якщо не обумовлене інше, то Підрядчик за свій рахунок забезпечує все необхідне для заводського будівництва, тимчасових робіт, матеріали для тимчасових і постійних робіт, робочу силу (включаючи нагляд за нею), транспортування на будмайданчик і тому подібне, необхідне для виконання робіт

33. По завершенні всіх робіт Підрядчик згортає заводське будівництво, закінчує ремонтні роботи, прибирає матеріали і будмайданчик відповідно до вимог Інженера.

Робоча сила

34.1. Підрядчик сам організовує набір робочої сили (місцевої або іншої) і згідно з контрактом забезпечує її транспортом, житлом, харчування і зарплатою.

34.2. Підрядчик у міру фізичних можливостей, місцевих умов і відповідно до вимог Інженера забезпечує свій штат співробітників і робітників питною і технічною водою.

34.3. Підрядчик не повинен здійснювати товарообмінні операції або яким би то ні було іншим способом передавати якій-небудь особі зброю або боєприпаси будь-якого

вигляду, а також дозволяти здійснення подібних дій своїм субпідрядникам, агентам або робітникам.

34.4. При вирішенні виробничих питань з робітниками Підрядчик повинен брати до уваги загальноприйняті вихідні і святкові дні, а також релігійні та інші звичаї.

34.5. У випадку спалаху епідемії якого-небудь захворювання Підрядчик повинен керуватися в своїх діях постановами уряду і місцевих медичних і санітарних властей і виконувати постанови, накази і рекомендації в цілях боротьби з епідемією і її ліквідації.

34.6. Підрядчик повинен постійно вживати необхідних запобіжних заходів з метою запобігання безладам і будь-яким протизаконним діям серед його найманих робітників, а також з метою збереження спокою і захисту людей і власності в околицях місця проведення робіт.

Матеріали і якість робіт

35. Усі матеріали і якість робіт повинні відповідати вимогам контракту і вказівкам Інженера, а також час від часу піддаватися випробуванням у місці виробництва, збирання або будівництва.

36.1. Після завершення кожної стадії будівництва Інженер або його Представник повинні упевнитися в якості виконаної роботи, а Підрядчик повинен надати їм повну можливість виконувати контроль і оцінку будь-яких завершених робіт.

37.1. Інженер має право на весь термін ведення робіт наказати в письмовій формі:

— видалити з території будівництва на період будівництва будь-які матеріали, якщо вони, на його думку, не відповідають умовам контракту;
— замінити їх належними і необхідними матеріалами;
— видалити з території будівництва або передати належним чином будь-який об'єкт, який щодо якості виконання або застосованих матеріалів не відповідає умовам контракту.

37.2. У разі невиконання Підрядчиком цієї вимоги Замовник має право найняти для цих цілей інших осіб, а всі випливаючі з цього витрати і пов'язані з цим непередбачені витрати стягуються ним з Підрядчика або відраховуються від суми, що належить останньому.

Початок будівництва і затримки

38. Підрядчик повинен почати роботи протягом періоду, вказаного в тендері, після здобуття ним письмового наказу Інженера про початок робіт і повинен приступити до них оперативно і без зволікання, за винятком тих випадків, коли затримка залежить від Інженера або коли зволікання не залежить від Підрядчика.

39. Усі роботи слід завершити протягом установленого періоду, що обчислюється з моменту, визначеного в тендері як початок робіт, або протягом продовженого часу, як це сказано в статті 40.

40. За наявності додаткової роботи або обставин, що заважають вчасно завершити роботи, Інженер повинен визначити час продовження робіт.

41. За наявності суперечливих вказівок робота ні за яких обставин не повинна вестися в нічний час і по неділях без письмового на те дозволу Представника Інженера і лише в тому випадку, якщо проведення цих робіт необхідне для охорони життя людей, майна або будівництва, про що Підрядчик повинен негайно повідомити

Представникові Інженера. Передбачено, що умови цієї статті не стосуються тих видів робіт, де робота зазвичай ведеться у дві зміни.

42. Якщо Підрядчик не в змозі закінчити роботи у встановлених у статті 39 термінів або за продовжений час, він повинен сплатити підприємцеві суми, вказані в тендері як конвенціональний штраф. Підприємець може утримати суму вказаних збитків з будь-якої суми, що належить Підрядчикові.

43. Як тільки, на думку Інженера, всі основні роботи з будівництва завершені і пройшли завершальні випробування, які можуть бути обумовлені в контракті, він (після здобуття письмового зобов'язання Підрядчика припинити неоплачені роботи з моменту настання періоду експлуатації) складає «Свідоцтво про завершення робіт», після чого починається «період експлуатації».

Експлуатація і дефекти

44. Для того щоб об'єкт після закінчення «періоду експлуатації» був наданий у розпорядження Замовника в такому самому гарному стані (за винятком нормального зносу), в якому він був до початку цього періоду, Підрядчик повинен виконати всі роботи по лагодженню, виправленню неполадок, реконструкції, очищенню, виправленню дефектів, недоліків, усадки або інших несправностей, якщо це письмово підтверджено Інженером у ході «періоду експлуатації» або протягом 14 днів після його закінчення.

Оцінки і виміри

45. Об'єми робіт, установлені в кошторисі, передбачувані, а не дійсні, які підлягають виконанню за контрактом.

46. Інженер повинен визначити шляхом оцінки відповідно до контракту вартість робіт, вироблених за контрактом. Коли потрібно виміряти об'єм якої-небудь частини робіт, Інженер подає повідомлення уповноваженому агентові або Представникові Підрядчика, який повинен або сам бути присутнім, або послати кваліфікованого помічника, який сприяв би Інженерові або його Представникові в проведенні таких вимірів. Підрядчик повинен також надати їм усі необхідні дані. Якщо Підрядчик сам не буде присутній при вимірах і не поклопочеться послати туди свого агента, в цьому випадку виміри, зроблені Інженером або ним схвалені, вважатимуться справедливими. В цілях виміру об'єму поточних робіт ведеться документація і складаються креслення з місяця в місяць під час ведення робіт. Коли Підрядчикові пропонують документи в письмовій формі, він повинен протягом 14 днів проглянути документи і креслення, узгодити з Представником Інженера і підписати їх; якщо Підрядчик не зробить цього протягом зазначеного терміну, документи і креслення вважаються складеними правильно. Якщо після ознайомлення з документами і кресленнями Підрядчик заявляє про свою незгоду з ними і їх не підписує, вони все ж, вважаються правильними, якщо лише Підрядчик протягом 14 днів після ознайомлення з документами і кресленнями не пред'явить у письмовій формі Представникові Інженера повідомлення, яке буде розглянуто Інженером, з вказівкою причин його незгоди з вищезгаданими документами і кресленнями.

47. Виміри мають бути проведені в чистому вигляді, незважаючи на загальні або місцеві звичаї, якщо в контракті не обумовлене інше.

Сертифікати і платежі

60.1. Якщо інший спосіб не обумовлений, платіж слід робити з інтервалом в один місяць відповідно до умов, указаних у другій частині контракту.

60.2. Якщо для виконання робіт необхідно імпортувати заводське устаткування і матеріали з іншої країни, або яка-небудь частина цих робіт має бути виконана робітниками іншої країни, або які-небудь обставини зроблять усе це необхідним і зручним, розміри платежів повинні відповідати контракту і бути виплачені у відповідній валюті.

61. Жодне свідоцтво, крім Сертифікату про експлуатацію, не вважатиметься підтвердженням якої-небудь роботи або іншого питання, відносно чого воно видається, або буде узято як визнання належного виконання контракту або якоїсь його частини, або точність будь-якої вимоги, або претензії, або якого-небудь пункту з них, що висуваються Підрядчиком, або додаткових або змінених робіт, що замовляються Інженером.

62. Виконання контракту не вважатиметься закінченим до тих пір, поки Сертифікат про експлуатацію не буде підписаний Інженером і відправлений Замовникові, де вказується, що роботи завершені і підтверджується їхнє належне виконання. Сертифікат про експлуатації має бути виданий Інженером протягом 28 днів після закінчення періоду експлуатації або після того, як лише будь-які із замовлених робіт протягом такого періоду будуть завершені і пред'явлені Замовникові і повністю відповідатимуть цій статті не дивлячись на те, що Замовник раніше вже вступив у володіння результатами робіт або частиною їх і використовував в своїх цілях.

Відшкодування збитку і повноваження

63.1. Можуть мати місце такі випадки:

— підрядчик виявиться неспроможним: є виконавчий лист, пред'явлений йому, або є свідоцтво про банкротство;
— підрядчик виконає передачу на користь своїх кредиторів або погодиться виконати контракт під спостереженням інспекційного комітету, складеного з його кредиторів; може статися (при існуванні корпорації) ліквідація справи (на відміну від добровільної ліквідації з метою злиття або поглинання);
— підрядчик передасть контракт без письмової згоди Замовника; його товари будуть обкладені податками; Інженер у письмовій формі підтвердить Замовникові, що, згідно з його рішенням, Підрядчик:

а) розірвав контракт;

б) без поважної причини не почав виконувати роботи або припинив їх на 28 днів після здобуття від Інженера письмового розпорядження продовжувати роботи;

в) не прибрав матеріали з будівельного майданчика або не знищив їх;

г) не виконує роботи або нехтує виконанням своїх зобов'язань за контрактом;

д) завдав збитку якості або, всупереч інструкціям Інженера, передав частину контракту в субпідряд.

Тоді Замовник, як тільки видасть Підрядчикові в письмовому вигляді 14-денне попередження, має право вступити у володіння будівельним майданчиком і результатами робіт, видалити звідти Підрядчика без розірвання контракту або звільнити його від будь-яких обов'язків або боргів за контрактом і може закінчити роботи самостійно або найняти будь-якого іншого підрядчика для завершення робіт. У будь-який час Замовник може продати що-небудь з вищезгаданого будівельного устаткування

і невикористаних матеріалів і використовувати виручену від продажу суму для виплати (відповідно до контракту) боргів Підрядчикові.

64. Якщо внаслідок аварії, нездійсненності або з будь-якої іншої причини, пов'язаної з роботою або будь-якою її частиною, в період виконання цієї роботи або в період експлуатації будь-яке відшкодування збитку або ремонту (на думку Інженера або його Представника) будуть необхідні для безпеки, а Підрядчик не може чи не бажає виконати роботу або ремонт, то Інженер може за допомогою своїх власних робітників або інших виконати цю роботу або ремонт за рахунок Підрядчика.

Вирішення суперечок

65. Якщо виникнуть які-небудь суперечки або протиріччя між Замовником і Підрядчиком або між Інженером і Підрядчиком, пов'язані з контрактом або випливаючи з нього, а також пов'язані з виконанням робіт, вони насамперед представляються Інженерові і вирішуються ним. Інженер протягом 90 днів після того, як до нього звернулися обидві сторони, повинен представити Підрядчикові і Замовникові в письмовому вигляді своє рішення. Воно вважатиметься остаточним і обов'язковим як для Замовника, так і для Підрядчика до завершення робіт і буде негайно передано Підрядчикові, який відновить роботи зі всіма належними турботами. Всі спори і протиріччя, відносно яких рішення Інженера не стало остаточним і обов'язковим, повинні вирішуватися згідно з правилами врегулювання і арбітражу Міжнародної торговельної палати одним або великою кількістю арбітрів, що призначаються.

Арбітри мають право переглянути будь-яке рішення, вказівку, свідчення або оцінку Інженера.

66. Поки не буде підготовлений формальний договір, цей тендер разом з Вашим письмовим його акцептом складе контрактні зобов'язання між нами.

Ми визнаємо, що Ви не зобов'язані приймати тендер навіть за найнижчою ціною або будь-який тендер, який ви отримаєте.

67. Договір може бути розірваний у тих випадках, коли Замовник:

— не виплачує Підрядчикові суми, що належить, за будь-яким документом Інженера протягом 30 днів після здобуття такого;
— перешкоджає або заважає видачі якого-небудь документа;
— стає банкротом або його компанія має бути ліквідована (на відміну від ліквідації з метою реконструкції або злиття).

Форма тендера, що надсилається передбачуваному Підрядчиком Замовникові

Панове!

Вивчивши креслення, умови контракту, специфікації і кошторис на виробництво вищезазначених робіт, ми, що підписалися нижче, пропонуємо виробити весь обсяг робіт відповідно до креслень, умовам контракту, специфікацією і кошторисом на суму _____ ф. ст. або іншу суму, якщо вона затверджена в контракті. Ми зобов'язалися (за умови прийняття нашого тендеру) почати роботи протягом _____ днів після отримання наказу Інженера про початок роботи, закінчити і представити всі роботи, вказані в контракті, протягом _____ днів, рахуючи від останнього дня періоду, коли роботи мають бути початі.

Якщо наш тендер буде прийнятий, ми, якщо буде потрібно, отримаємо гарантію страхової компанії або банка або представимо дві достатні і надійні гарантії (схвалені

Вами) разом і порізно в забезпечення належного виконання контракту на умовах застави, прийнятої Вами. Ми згодні бути пов'язані цим тендером на період _____ днів з дати його отримання і будемо ним пов'язані і згодні в ньому взяти участь у будь-який час до закінчення цього періоду.

Поки не буде підготовлений формальний договір, цей тендер разом з Вашим письмовим його акцептом складе контрактні зобов'язання між нами.

Ми визнаємо, що Ви не зобов'язані приймати тендер навіть за найнижчою ціною або будь-який тендер, який ви отримаєте.

10.4. Договір підряду на підготовку креслень будівельних об'єктів

Цей Договір підряду на підготовку креслень будівельних об'єктів складений, підписаний і набув чинності <дата> між:

1. X., компанією створеною і такою, що існує за законодавством XXX, має юридичну адресу XXX XXXXXXXXXXXXXXXX, цей вираз включає всіх правонаступників X, що іменується надалі «Постачальник», і

2. Z, компанією створеною і такою, яка існує за законодавством ZZZ, що має юридичну адресу ZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZZ, цей вираз включає всіх правонаступників Z, що іменується надалі «Замовник»

Постачальник і Замовник ЗГАДУЮТЬСЯ НАДАЛІ ОКРЕМО ЯК «СТОРОНА», А РАЗОМ — ЯК «СТОРОНИ», Беручи до уваги, що Сторони спільно заявляють, що вони мають повноваження і бажання укласти цей Контракт; цим зазначається,що, зважаючи на початкові передумови і взаємні зобов'язання, викладені нижчі, Сторони домовилися про нижченаведене:

1. Предмет Контракту

1.1. Постачальник готує і передає Замовникові робочі креслення будівельних об'єктів і споруд, розташованих на території заводу. Вищеназвані робочі креслення розробляються відповідно до Технічного завдання Постачальником і затверджуються Замовником. Усі зауваження, зміни і доповнення, обумовлені в Меморандумі затвердження Технічного завдання, враховуються Постачальником.

2. Проектна документація

2.1. Постачальник готує робочі креслення, засновані на Технічному завданні від _____ 20__ і затверджені Замовником. Робочі креслення готуються згідно з нормами, стандартами і технічними вимогами, що діють у Росії в метричній системі.

2.2. Робочі креслення розробляються Постачальником і передаються Замовникові в десяти примірниках відповідно до часу постачання устаткування. Креслення поставляються відповідно до плану будівельних робіт, узгодженого Сторонами.

2.3. Замовник надає Постачальникові початкові дані, потрібні для проектних робочих креслень у строк, установлений в Додатку № 2. За необхідності Замовник надалі надає Постачальникові і інші додаткові дані для робочих креслень протягом тридцяти днів з моменту отримання запиту від Постачальника.

2.4. У міру розроблення робочих креслень для об'єктів і конструкцій Заводу, позначених у Додатку № 1 цього Контракту, Замовник дотримується затвердженого Технічного завдання. Замовник несе відповідальність за якість проектної документації для об'єктів, що проектуються в країні Замовника.

2.5. Замовник надсилає Постачальникові проміжні креслення (загальний вигляд, розміщення устаткування і комунікацій проектних об'єктів) для координації їх із загальним планом, комунікації і так далі.

2.6. Постачальник забезпечує Замовника технічними завданнями для підготовки робочих креслень об'єктів і конструкцій, що проектуються Замовником відповідно до Додатка № 1 цього Контракту.

3. Графік постачання

3.1. Робочі креслення надсилаються Замовникові впродовж _____ місяців з дати підписання Контракту згідно з Графіком будівництва, узгодженого Постачальником і Замовником.

3.2. Відправка креслень здійснюється окремими партіями авіапоштою. Дата поштової квитанції відправки кожної партії робочих креслень з Росії вважається датою їх відправки Замовникові.

4. Ціна контракту

4.1. Вартість підготовки робочих креслень, здійснюваної Постачальником, становить XXXXXXXXX USD.

4.2. До цієї вартості входять витрати на відряджання фахівців Постачальника для авторського нагляду.

5. Умови платежу.

5.1. Оплата підготовки робочих креслень проводиться за допомогою _____ (вказати спосіб платежу).

5.2. Платежі проводяться 5 частинами таким чином:

(I) перший платіж _____ проводиться протягом XX днів з дати підписання Контракту;

(II) наступні три (3) платежі _____ проводяться з 3-х місячним інтервалом кожен після виплати першого;

(III) останній платіж _____ проводиться після постачання креслень.

5.4. Постачальник направляє безпосередньо Замовникові авіапоштою одну копію рахунка.

5.5. У разі якої-небудь затримки оплати з боку Замовника Постачальник залишає за собою право затримати передачу робочих креслень або відкласти дату передачі документації.

5.6. За кожен тиждень прострочення Замовник виплачує Постачальникові штраф у розмірі _____ % від суми попередніх виплат.

6. Інші умови

6.1. Технічна документація, що передана Замовникові, використовується тільки для створення проекту в межах країни Замовника і не видається або переводиться іншим особам, організаціям і третім країнам без письмової згоди Постачальника.

_____
(підписи сторін)

10.5. Контракт на виконання робіт незалежним підрядчиком

Нижче наводиться коротка форма контракту.

Цей контракт, укладений <> між XXX, що перебуває за адресою XXXXXXXXXX, надалі іменованим «Власник», і ZZZ, що перебуває за адресою ZZZZZZZZZZ, надалі іменований Підрядчик.

Власник тим самим зобов'язується виплатити суму <000 USD> Підрядчикові з урахуванням зобов'язання Підрядчика виконати роботи, поставити матеріали і отримати дозволи, необхідні для (опис роботи, яка буде зроблена), відповідно до таких специфікацій: (перелік специфікацій).

Підрядчик погоджується, що вся робота буде зроблена в манері добросовісного підрядчика, а також погоджується докласти максимальну старанність, щоб закінчити роботу _____ (__) днів з моменту укладення даного контракту.

Власник погоджується заплатити <000 USD> в такому порядку:

- одна третина (111$) після підписання цієї угоди;
- одна третина (111$) після завершення всієї зовнішньої роботи (зовнішньої обробки); і
- одна третина (111$) після задовільного завершення всієї роботи в цілому.

Усі платежі повинні бути зроблені в готівці банківським чеком.

(Дата)

(Підписи сторін)

Глава 11. Міжнародні лізингові угоди

11.1. Сутність міжнародного лізингу

Лізинг — це форма довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, крім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

Міжнародний лізинг є однією з форм лізингу, за якою укладається договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Лізинг виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування й т.ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

За наявністю факту переходу права власності розрізняють оперативний та фінансовий лізинг.

Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Лізингоотримувач має право в будь-який час розірвати договір. Після закінчення терміну договору він може бути поновлений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у використання іншому лізингоотримувачу. Таким чином, предмет лізингу не переходить у власність лізингоотримувача, а лізингодавець не відшкодовує всіх своїх витрат за рахунок надходження лізингових платежів від одного лізингоотримувача. Лізингоодержувач має право на дострокове припинення оренди та повернення обладнання. Тому оперативний лізинг страхує лізингоотримувача від використання морально застарілого обладнання.

Фінансовий лізинг — це лізинговий контракт з тривалим терміном (15–20 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування.

Інакше кажучи, при фінансовому лізингу лізингоотримувач за своїм замовленням отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший ніж той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. По закінченні строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

У західних країнах фінансовий лізинг одержав переважний розвиток.

За складом учасників лізинг буває прямий і непрямий. Прямий лізинг — це двостороння угода, згідно з якою лізингове майно передається лізингодавцем лізингоодержувачу безпосередньо, тобто без посередників.

У непрямому лізингу беруть участь лізингодавець, лізингоотримувач та продавець об'єкта лізингу. Він може укладатися у формі багатосторонньої угоди або у формі низки угод (у разі складних схем поставок з кількістю сторін понад три). Специфікою непрямого лізингу є те, що майно передається опосередковано через посередника і придбаває його лізингодавець виключно з метою передавання його у лізинг.

За характером платежів розрізняють грошовий, бартерний, компенсаційний, змішаний лізинг.

Грошовий лізинг — вид лізингу, який передбачає здійснення всіх платежів у грошовій формі.

Бартерний лізинг передбачає замість лізингових платежів поставку лізингоотримувачем лізингодавцю за умови згоди останнього будь-яких товарів, які він має.

Компенсаційний лізинг передбачає в якості лізингових платежів постачання лізингоотримувачем лізингодавцю товарів, вироблених з використанням об'єкта лізингу.

При змішаному лізингу поєднується грошовий та компенсаційний (бартерний) лізинг.

Лізинг вигідний усім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що немає необхідності фінансувати торгівлю і негайно витрачати валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягло відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати. Міжнародний лізинг також дає змогу скорочувати відплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій у національну економіку.

Лізингові операції є діючим та реальним капіталозберігаючим засобом фінансування виробництва і тому лізинг — один із найперспективніших фінансових інструментів, який може ефективно впливати на розвиток виробництва, активізувати інвестиційний процес у країні.

Лізинг примиряє протиріччя між підприємством, у якого немає коштів на модернізацію, та інвестором, який неохоче надає цьому підприємству фінансові кошти, оскільки не має достатніх гарантій щодо їх повернення.

Світовий обсяг операцій по лізингу обладнання останніми роками щорічно зростає на 4,1% і становить близько 0,5% трлн дол. Найбільшим регіоном за загальним обсягом лізингових угод є Північна Америка (55% світового ринку лізингових послуг). На Європу припадає 26%, Азію — 16%, на решту країн — 3%. На частку найбільших 5 країн припадає 80,1% світового обсягу лізингових операцій: США — 52,1%, Японію — 13,9%, Німеччину — 6,5%, Велику Британію — 3,8%, Францію — 3,8%.

Рівень розвитку міжнародних лізингових операцій вважається своєрідним показником динамічності економіки держави та гнучкості її господарюючого механізму. Так, у США лізинг є основним інвестиційним інструментом, на частку якого протягом декількох років припадає 40% інвестицій у машини та устаткування; у більшості промислово розвинутих країн та НІК цей показник перевищує 25%. Частка лізингу в обсязі інвестицій у виробництво за континентами становить: Азія — 27%, Африка — 1,3%, Північна Америка — 41,5%, Південна Америка — 31,1%, Європа — 24,6%, Австралія та Нова Зеландія — 1,7%.

Показник щорічного обсягу нових лізингових угод відображає схильність інвесторів до оренди нового устаткування, на відміну від придбання у власність. Серед 10 провідних країн частка лізингу в сукупному обсязі капіталовкладень коливається від 32% у США до 15% у Німеччині, 12% в Італії та 5% в Іспанії.

Значні відмінності спостерігаються в галузевій структурі лізингу обладнання. Так, якщо в США найбільшим предметом лізингу є транспортні засоби, то в Японії — засоби інформатики (34%). У цілому в світі на початку XX ст. майже 50% сукупного обсягу лізингових операцій припадає на частку автотранспортних засобів, 25,5% — промислового устаткування, 12% — засобів інформатики, 5,3% — суден, літальних апаратів, залізничного рухомого составу. Нині відмічається скорочення обсягу лізингових операцій з літальними апаратами та залізничним рухомим составом, що пов'язано з низькою кон'юнктурою в галузях-споживачах відповідного обладнання.

Галузева структура міжнародних операцій з лізингу обладнання в США характеризується такими даними: частка транспортних засобів становить 36,2%, засобів інформатики — 13,2%, будівельного обладнання — 11,0%, промислового обладнання — 7,2%, решта — 33,4%.

Фірми, які виступають на міжнародному лізинговому ринку в ролі орендувачів, поділяються на чотири основні групи: філії банків, філії промислових компаній, «зв'язані» лізингові компанії, незалежні фірми (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Фірмова структура лізингового бізнесу в США

Фірми	Кількість компаній серед 100 найбільших	Частка в сукупному обсязі лізингових операцій, %
Філії комерційних банків	40,0	31,5
Філії промислових компаній	7,0	26,8
«Зв'язані» лізингові компанії	22,0	22,5
Незалежні фірми	19,0	11,4
Філії іноземних компаній	10,0	2,8
Інші	2,0	5,0
Усього	100	100,0

Джерело: [www.wto.org]

Лізингові філії комерційних банків, які забезпечують як пряме фінансування закупівлі обладнання, так і надання власне лізингових послуг, контролюють більшу частину лізингового ринку. Спочатку комерційні банки розглядали лізинг обладнання як конкуренцію своєму бізнесу. Пізніше, в міру того, як покупці обладнання почали шукати шляхи зменшення свого податкового тягаря, вони почали створювати спеціалізовані філії, які зайняли видне місце на ринку довгострокової оренди обладнання. Так, серед 10 найбільших лізингових фірм США чотири («City Capital», «Bank of America Leasing&Capital», «Fleet Capital», «Wachovia leasing») є філіями провідних американських комерційних банків. Компанія «Leaseplan» — європейський лідер у галузі лізингу легкових автомобілів (її парк автомобілів у Європі

досягає майже 600 тис. од., а у всьому світі — близько 800 тис.) — є філією банку «ABN AMRO» (Нідерланди).

До групи філій (не «зв'язаних») **промислових компаній** належать лізингові фірми, які не спеціалізуються на здаванні в оренду продукції материнських фірм. Найбільшою в світі компанією з лізингу обладнання є американська фірма «GE Capital». Її чисті активи становлять понад 110 млрд дол., що становить 23% сукупних чистих активів 100 найбільших лізингових компаній США.

«Зв'язані» лізингові компанії — це спеціалізовані філії фірм-виробників обладнання, які фінансують продаж продукції своїх материнських компаній. Наприклад, «IBM Global Financing», «Caterpillar Financinal», «Boeing Capital». Головною причиною їхнього успіху на світовому лізинговому ринку є те, що вони пропонують гнучкі вигідні умови оренди.

До групи **незалежних лізингових фірм** входять різні компанії (страхові, фінансові, орендні), які не мають над собою материнської компанії, яка володіє контрольним пакетом акцій. Найбільші незалежні лізингові компанії США наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Найбільші американські незалежні лізингові компанії з обладнання

Фірми	Сукупні чисті активи, млрд дол.	Основні види обладнання, яке здається в лізинг	Місце в національному рейтингу
CIT	30,2	Промислове, будівельне обладнання, яке здається в лізинг	3
GATX Financial	10,6	Цивільна авіатехніка, засоби інформатики, залізничний рухомий состав	11
Ryder System	4,2	Вантажні автомобілі та причепи	22
DVI Inc. Financial	2,0	Медичне обладнання	43
Federal	1,4	Будівельне обладнання, грузовики та причепи, верстати	50

Джерело: [www.wto.org]

Основними імпортерами лізингових послуг США є Канада та країни ЄС.

Від прямого експорту лізингових послуг слід відрізняти операції зарубіжних філій лізингових компаній, які враховуються статистикою окремо.

У європейських країнах галузева структура ринку лізингових послуг характеризуються даними, наведеними в табл. 11.3, 11.4.

Таблиця 11.3

Структура європейського ринку лізингових послуг у розподілі за видами устаткування

Обсяг лізингу	Види устаткування											
	I		II		III		VI		V		IV	
	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%
Усього	39889	25,0	22203	13,9	27271	17,1	536,50	33,5	61,53	3,9	10567	6,6
У т.ч. Австрія	342	10,7	222	6,9	547	17,0	1543	48,1	288	9,0	268	8,3
Бельгія	684	23,6	822	28,4	473	16,3	685	23,7	35	1,2	195	6,7
Швейцарія	616	11,9	251	4,8	618	11,9	3382	65,2	202	3,9	117	2,3
Чехія	499	17,7	68	2,4	835	29,6	1329	47,1	5	0,2	83	2,9
Німеччина	4000	10,7	5500	14,7	3000	8,0	19000	50,7	1500	4,0	4500	12,0
Данія	406	17,1	507	21,3	641	27,0	541	22,8	107	4,5	175	7,4
Іспанія	3148	39,3	222	2,8	2387	29,8	1257	15,7	642	8,0	350	4,4
Естонія	95	27,0	7	2,0	56	15,9	151	42,9	18	5,1	25	7,1
Франція	7724	36,0	2864	13,4	6091	28,4	4375	20,4	0	0,0	375	1,7
Фінляндія	130	15,8	312	37,8	84	10,2	195	23,6	0	0,0	104	12,6
Угорщина	211	11,4	38	2,1	404	21,9	1153	62,5	0	0,0	38	2,1
Італія	10204	53,9	1392	7,4	3337	17,6	3673	19,4	326	1,7	0	0,0
Ірландія	313	17,0	203	11,0	331	17,0	958	52,0	37	2,0	0	0,0
Македонія	101	23,4	16	3,7	143	33,2	115	26,7	0	0,0	56	13,0
Норвегія	658	27,4	458	19,1	509	21,2	700	29,2	37	1,5	36	1,5
Нідерланди	856	21,3	1172	29,1	943	23,4	262	6,5	235	5,8	557	13,0
Португалія	1116	38,7	133	4,6	554	19,2	748	25,9	39	1,4	296	10,3
Польща	553	32,1	99	5,7	867	50,3	53	3,1	77	4,5	73	4,2
Швеція	486	8,6	996	17,5	316	5,6	2848	50,2	536	9,4	496	8,7
Словаччина	133	16,7	19	2,4	241	30,3	379	47,6	0	0,0	24	3,0
Словенія	63	13,9	9	2,0	111	24,4	209	46,0	5	1,1	57	12,6
Туреччина	477	61,7	148	19,1	34	4,4	56	7,2	3	0,4	55	7,1
Велика Британія	7074	21,2	6745	20,2	4749	14,2	10038	30,1	2061	6,2	2687	8,1

Примітка: I — промислове устаткування; II — засоби інформатики та оргтехніки; III — вантажні автомобілі та автобуси; IV — легкові автомобілі; V — судна, літаки, залізничний транспорт; VI — інші види устаткування

Таблиця 11.4

Структура європейського ринку лізингових послуг у розподілі за строками контрактів, %

Країни	Не більше 2 р.	2–5 р.	5–10 р.	Більше 10 р.
Усього	11,3	76,7	8,0	4,0
У т.ч. Австрія	10,0	76,4	11,1	2,5
Бельгія	9,2	79,9	10,8	0,2
Швейцарія	23,2	67,0	7,7	2,1
Чехія	2,4	95,6	2,0	0,0
Німеччина	14,7	70,7	10,7	4,0
Данія	6,3	71,3	21,6	0,8
Іспанія	2,2	93,7	4,1	0,0
Естонія	33,8	50,0	13,1	3,1
Франція	0,3	87,8	10,0	1,9
Фінляндія	18,7	68,1	12,8	0,4
Угорщина	30,0	70,0	0,0	0,0
Італія	4,8	93,5	1,8	0,0
Ірландія	0,0	95,0	5,0	0,0
Македонія	5,8	86,3	7,9	0,0
Норвегія	3,0	90,6	6,3	0,0
Нідерланди	0,0	100,0	0,0	0,0
Португалія	5,6	89,0	4,6	0,7
Польща	17,0	73,8	9,2	0,0
Швеція	12,0	71,7	8,5	7,8
Словаччина	1,9	96,5	1,6	0,0
Словенія	17,8	73,1	7,5	1,5
Туреччина	25,0	75,0	0,0	0,0
Велика Британія	21,1	58,2	9,5	11,2

Джерело: [www.wto.org]

11.2. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг

Ця Конвенція спрощує і більш чітко визначає правові норми та не накладає на держави, які її підписали, зобов'язання щодо внеску спеціальних змін у податкове законодавство, що регулює лізингові відносини. Але більшість країн світу її ще не підписали.

До факторів, які змушують держави утримуватись від підписання Конвенції, належать:

— незначні обсяги трансграничних лізингових угод у більшості країн світу (тільки Франція та Італія мають лізингові компанії, які працюють у глобальному масштабі);
— приєднання до Конвенції може призвести до зниження низки економічних стимулів до лізингу, оскільки значна частка прибутку від трансграничних лізингових операцій утворюється за рахунок відмінностей у податковому законодавстві між окремими країнами.

Проте Конвенція стала моделлю щодо законодавства, що регулює лізингові відносини в багатьох країнах, наприклад, у КНР, Індонезії, Нігерії, Панамі, Росії, США, Туреччині, Швеції.

Конвенція УНІДРУА
про міжнародний фінансовий лізинг

Дата підписання:	28.05.1988
Дата приєднання України:	11.01.2006
Дата набрання чинності для України:	01.07.2007

ДЕРЖАВИ — УЧАСНИЦІ ЦІЄЇ КОНВЕНЦІЇ,

ВИЗНАЮЧИ важливість усунення деяких юридичних перешкод для міжнародного фінансового лізингу обладнання, підтримуючи при цьому справедливу рівновагу інтересів між різними сторонами операції,

УСВІДОМЛЮЮЧИ необхідність зробити міжнародний фінансовий лізинг більш доступним,

УСВІДОМЛЮЮЧИ той факт, що правові норми, які регулюють традиційний контракт щодо прокату, необхідно адаптувати до особливих тристоронніх відносин, створених за допомогою операції фінансового лізингу,

ВИЗНАЮЧИ, таким чином, бажаність розроблення певних уніфікованих правил, які здебільшого стосувалися б аспектів цивільного й торговельного права міжнародного фінансового лізингу,

ДОМОВИЛИСЬ про таке:

Розділ I. Сфера застосування та загальні положення

Стаття 1

1. Ця Конвенція регулює операцію фінансового лізингу, описану в пункті 2, в якій одна сторона (лізингодавець),

a) на умовах іншої сторони (лізингоодержувача) укладає договір (договір поставки) з третьою стороною (постачальником), згідно з яким лізингодавець одержує виробниче обладнання, засоби виробництва або інше обладнання (обладнання) на умовах, схвалених лізингоодержувачем настільки, наскільки вони стосуються його інтересів; та

b) укладає договір (договір лізингу) з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за лізингові платежі.

2. Операція фінансового лізингу, згадана в попередньому пункті, є операцією, яка включає такі характерні риси:

a) лізингоодержувач визначає обладнання й вибирає постачальника, здебільшого не покладаючись на досвід і думку лізингодавця;

b) обладнання придбане лізингодавцем у зв'язку з договором лізингу, який, наскільки відомо постачальнику, або укладений, або повинен бути укладений між лізингодавцем і лізингоодержувачем; та

c) лізингові платежі, належні до сплати за договором лізингу, обчислюються таким чином, щоб урахувати, зокрема, амортизацію всієї або значної частини вартості обладнання.

3. Ця Конвенція застосовується незалежно від того, має лізингоодержувач чи він у подальшому отримує можливість придбати обладнання чи орендувати його й надалі, і незалежно від того, придбає він обладнання за номінальною ціною чи він орендує обладнання за лізингові платежі.

4. Ця Конвенція застосовується до операцій фінансового лізингу щодо всього обладнання, за винятком того, яке повинно бути використане здебільшого для особистих, сімейних або побутових цілей лізингоодержувача.

Стаття 2

Якщо йдеться про одну чи більше операцій сублізингу, які стосуються того самого обладнання, то ця Конвенція застосовується до кожної операції, яка є операцією фінансового лізингу і яка в іншому випадку є предметом цієї Конвенції так, ніби особа, у якої перший лізингодавець (як визначено в пункті 1 попередньої статті) придбав обладнання, є постачальником, і ніби договір, за яким таким чином було придбане обладнання, є договором поставки.

Стаття 3

1. Ця Конвенція застосовується у тому випадку, коли місця здійснення підприємницької діяльності лізингодавця й лізингоодержувача знаходяться в різних державах і:

a) ці держави й держава, в якій знаходиться місце здійснення підприємницької діяльності постачальника, є Договірними державами; або

b) як договір поставки, так і договір лізингу регулюються законодавством Договірної держави.

2. Посилання у цій Конвенції на місце здійснення підприємницької діяльності сторони, якщо вона має більше, ніж одне місце здійснення підприємницької діяльності, означає місце здійснення підприємницької діяльності, яке має найтісніший зв'язок із відповідним договором та його реалізацією, з урахуванням обставин, відомих сторонам або передбачених ними будь-коли до чи під час укладення цього договору.

Стаття 4

1. Застосування положень цієї Конвенції не припиняється лише через те, що обладнання стало постійною належністю земельної ділянки або її невід'ємною частиною.

2. Будь-яке питання стосовно того, чи стало обладнання постійною належністю земельної ділянки або її невід'ємною частиною, і, якщо це так, вплив на права inter se лізингодавця та особи, що має майнові права на землю, визначаються законодавством держави, де знаходиться ця земельна ділянка.

Стаття 5

1. Ця Конвенція може не застосовуватися лише тоді, коли кожна зі сторін договору поставки й кожна зі сторін договору лізингу погоджуються не застосовувати її.

2. Якщо незастосування цієї Конвенції не здійснене згідно з попереднім пунктом, то сторони можуть у своїх відносинах одна з одною частково відміняти або змінювати дію будь-якого з її положень, крім положень пункту 3 статті 8, підпункту «b» пункту 3 і пункту 4 статті 13.

Стаття 6

1. Під час тлумачення цієї Конвенції необхідно враховувати її предмет і мету, визначені в преамбулі, її міжнародний характер та необхідність сприяти одноманітності в її застосуванні, а також додержанню добросовісності в міжнародній торгівлі.

2. Питання, які стосуються того, що регулюється цією Конвенцією, і які в ній не вирішені чітко, повинні вирішуватись відповідно до загальних принципів, на яких вона ґрунтується, або, за відсутності таких принципів, відповідно до законодавства, застосовного на основі норм міжнародного приватного права.

Розділ II. Права й обов'язки сторін

Стаття 7

1. a) Майнові права лізингодавця на обладнання є чинними, незважаючи на права керуючого конкурсною масою та кредиторів лізингоодержувача, в тому числі кредиторів, які добилися накладення арешту чи виконання судового рішення.

b) Для цілей цього пункту термін «керуючий конкурсною масою» включає ліквідатора, адміністратора чи будь-яку іншу особу, призначену для управління майном лізингоодержувача в інтересах основної маси кредиторів.

2. Якщо, згідно із застосовним законом, майнові права лізингодавця на обладнання є чинними, незважаючи на права особи, зазначеної в попередньому пункті, лише за умови дотримання правил щодо офіційного повідомлення, ці права є чинними, незважаючи на права цієї особи, лише за умови додержання таких правил.

3. Для цілей попереднього пункту термін «застосовний закон» означає закон держави, яка на час набуття зазначеною в пункті 1 особою права вимагати застосування зазначених у попередньому пункті правил:

a) у випадку зареєстрованого судна є державою, в якій воно зареєстроване на ім'я власника (для цілей цього підпункту фрахтувальник судна, зафрахтованого без екіпажу, не вважається власником);

b) у випадку літального апарата, зареєстрованого відповідно до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію (995_038), підписаної в Чикаго 7 грудня 1944 року, є державою, в якій він зареєстрований таким чином;

c) у випадку такого іншого обладнання, у тому числі двигуна літального апарата, яке зазвичай перевозиться з однієї держави до іншої, є державою, в якій знаходиться основне місце здійснення підприємницької діяльності лізингоодержувача;

(d) у випадку всього іншого обладнання є державою, в якій знаходиться обладнання.

4. Пункт 2 не впливає на положення будь-якої іншої угоди, згідно з якою вимагається офіційне визнання майнових прав лізингодавця на обладнання. 5. Ця стаття не впливає на пріоритет будь-якого кредитора, який має:

a) погоджене чи непогоджене право на утримання обладнання або забезпечувальний інтерес щодо нього, які виникають не у зв'язку з накладенням арешту чи виконанням судового рішення; або

b) будь-яке право на арешт, затримання або розпорядження, надане спеціально щодо суден або літальних апаратів відповідно до закону, застосовного на основі норм міжнародного приватного права.

Стаття 8

1. a) Якщо інше не передбачене цією Конвенцією або не встановлене в договорі лізингу, то лізингодавець не бере на себе жодних зобов'язань перед лізингоодержувачем щодо обладнання, крім випадків, коли лізингоодержувач зазнав збитків через покладання на досвід і думку лізингодавця та через втручання лізингодавця у вибір постачальника або технічних вимог обладнання.

b) Лізингодавець, що виступає як лізингодавець, звільняється від відповідальності щодо третіх сторін у випадку смерті, тілесного ушкодження або шкоди майну, спричинених обладнанням.

c) Зазначені вище положення цього пункту не регулюють будь-якої відповідальності лізингодавця, що виступає як будь-хто інший, наприклад як власник.

2. Лізингодавець гарантує, що лізингоодержувачеве спокійне володіння не буде порушене особою, яка має переважний титул або право чи яка заявляє переважний титул або право й діє на підставі рішення суду, якщо такий титул, право чи заява не зумовлені дією чи бездіяльністю лізингоодержувача.

3. Сторони не можуть відступати від положень попереднього пункту або змінювати їхню дію з тієї причини, що переважний титул, право чи заява зумовлені умисною дією, грубою недбалістю чи бездіяльністю лізингодавця.

4. Положення пунктів 2 і 3 не впливають на будь-яку ширшу гарантію спокійного володіння, яку дає лізингодавець і яка є обов'язковою відповідно до закону, застосовного на основі норм міжнародного приватного права.

Стаття 9

1. Лізингоодержувач дбайливо ставиться до обладнання, використовує його в розумний спосіб та підтримує його в такому стані, в якому воно було поставлене, з урахуванням нормального зменшення й нормального спрацювання та будь-якої модифікації обладнання, погодженої сторонами.

2. Після закінчення терміну дії договору лізингу, лізингоодержувач повертає лізингодавцю обладнання в стані, визначеному в попередньому пункті, якщо він не використовує право придбати обладнання чи орендувати його й надалі.

Стаття 10

Обов'язки постачальника за договором поставки також стосуються лізингоодержувача, як це було б, якби лізингоодержувач був стороною цього договору і якби обладнання необхідно було постачати безпосередньо лізингоодержувачеві. Однак постачальник не несе відповідальності перед лізингодавцем та лізингоодержувачем за один і той самий збиток.

2. Ніщо в цій статті не дає лізингоодержувачеві права розірвати договір поставки або анулювати його без згоди лізингодавця.

Стаття 11

На права лізингоодержувача, що випливають з договору поставки, укладеного відповідно до цієї Конвенції, не впливає зміна будь-якого строку договору поставки, попередньо схваленого лізингоодержувачем, якщо він не дав згоди на цю зміну.

Стаття 12

1. Якщо обладнання не поставлене, або поставлене із затримкою, або не відповідає договору поставки:

a) лізингоодержувач має право стосовно лізингодавця відмовитися від обладнання або розірвати договір лізингу; і

b) лізингодавець має право виправити становище, що склалося внаслідок його неспроможності запропонувати обладнання згідно з договором поставки, як це було б, якби лізингоодержувач погодився придбати обладнання в лізингодавця на тих самих умовах, що й умови договору поставки.

2. Право, надане попереднім пунктом, здійснюється у той самий спосіб і втрачається за тих самих обставин, які мали б місце, якби лізингоодержувач погодився придбати обладнання в лізингодавця на тих самих умовах, що й умови договору поставки.

3. Лізингоодержувач має право затримувати лізингові платежі, належні до сплати згідно з договором лізингу, доти, доки лізингодавець не виправить становища, що склалося внаслідок його неспроможності запропонувати обладнання згідно з договором поставки, або доки лізингоодержувач не втратить права на відмову від обладнання.

4. У випадку, коли лізингоодержувач здійснив право на розірвання договору лізингу, лізингоодержувач має право повернути собі будь-які лізингові платежі та інші суми, сплачені наперед, крім обґрунтованої суми за будь-яку користь, отриману лізингоодержувачем завдяки використанню обладнання.

5. Лізингоодержувач не може висунути жодної іншої претензії до лізингодавця щодо непоставки обладнання, поставки його із затримкою або поставки обладнання, яке не відповідає договору поставки, за виняткомтого, аскільки це є результатом дії чи бездіяльності лізингодавця.

6. Ніщо в цій статті не впливає на права лізингоодержувача стосовно постачальника, передбачені в статті 10.

Стаття 13

1. У разі несплати лізингоодержувачем лізингодавець може в судовому порядку стягнути накопичені несплачені лізингові платежі разом із відсотками й відшкодовуваними збитками.

2. Якщо заборгованість лізингоодержувача є значною, то за умови отримання пункту 5 лізингодавець може також вимагати прискореної сплати розміру майбутніх лізингових платежів, якщо це передбачено договором лізингу, або може припинити дію договору лізингу і після такого припинення:

a) відновити володіння обладнанням; і

b) стягнути такі збитки, завдяки яким лізингодавець опиниться в такому становищі, в якому б він був якби лізингоодержувач виконував договір лізингу відповідно до його умов.

3. a) Договір лізингу може передбачати спосіб, у який обчислюватимуться збитки, що відшкодовуються згідно з підпунктом «b» пункту 2.

b) Таке положення застосовується у відносинах між сторонами, якщо воно не зумовлює таких збитків, які значно перевищують передбачені згідно з підпунктом «b» пункту 2. Сторони не можуть відступати від положень цього підпункту або змінювати їхню дію.

4. Якщо лізингодавець розірвав договір лізингу, то він не має права застосовувати положення цього договору, яке передбачає прискорення сплати майбутніх лізингових платежів, але розмір таких платежів може бути взятий до уваги під час обчислення збитків згідно з підпунктом «b» пункту 2 і пунктом 3. Сторони не можуть відступати від положень цього пункту або змінювати їхню дію.

5. Лізингодавець не має права здійснювати своє право прискорення лізингових платежів або право розірвання договору лізингу згідно з пунктом 2, якщо він не надав лізингоодержувачу, за допомогою повідомлення, прийнятної можливості виправлення становища, що склалося в результаті несплати, настільки, наскільки воно може бути виправлене.

6. Лізингодавець не має права стягувати збитків настільки, наскільки він не вжив усіх обґрунтованих заходів для зменшення своїх втрат.

Стаття 14

1. Лізингодавець може передавати або в інший спосіб розпоряджатися всіма чи будь-якими з його прав на обладнанняа також правами за договором лізингу. Така передача не звільняє лізингодавця від будь-яких з його зобов'язань за договором лізингу або не змінює сутності договору лізингу чи її правової оцінки, як передбачено в цій Конвенції.

2. Лізингоодержувач може передати право користування обладнанням чи будь-які інші права за договором лізингу тільки за згоди лізингодавця та з дотриманням прав третіх сторін.

Розділ III. Заключні положення

Стаття 15

1. Ця Конвенція відкрита для підписання на заключному засіданні Дипломатичної конференції з прийняття проектів Конвенцій Унідруа про міжнародний факторинг та міжнародний фінансовий лізинг і залишатиметься відкритою для підписання всіма державами в Оттаві до 31 грудня 1990 року.

2. Ця Конвенція підлягає ратифікації, прийняттю або затвердженню державами, які її підписали.

3. Ця Конвенція відкрита для приєднання всіх держав, які її не підписали, з дати, з якої вона відкрита для підписання.

4. Ратифікація, прийняття, затвердження або приєднання здійснюються шляхом здачі на зберігання депозитарію відповідного офіційного документа.

Стаття 16

1. Ця Конвенція набуває чинності в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців після дати здачі на зберігання третьої ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання.

2. Для кожної держави, яка ратифікує, приймає, затверджує цю Конвенцію або приєднується до неї після здачі на зберігання третьої ратифікаційної грамоти чи документа про прийняття, затвердження чи приєднання, ця Конвенція набуває чинності щодо цієї держави в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців після дати здачі на зберігання ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання.

Стаття 17

Ця Конвенція не превалює над будь-яким договором, який уже укладено чи буде укладено; зокрема, вона не впливає на будь-яку відповідальність, покладену на будь-яку особу існуючими або майбутніми договорами.

Стаття 18

1. Якщо Договірна держава має дві чи більше територіальних одиниць, в яких застосовуються різні системи права до питань, про які йдеться в цій Конвенції, то вона може під час підписання, ратифікації, прийняття, затвердження або приєднання заявити, що ця Конвенція поширюватиметься на всі її територіальні одиниці або тільки на одну з них чи більше, і може замінити свою заяву іншою заявою будь-коли.

2. Ці заяви повинні бути повідомлені депозитарію, і в них повинні чітко зазначатись територіальні одиниці, на які поширюється Конвенція.

3. Якщо на підставі заяви, зробленої відповідно до цієї статті, ця Конвенція поширюється на одну чи більше, але не на всі територіальні одиниці Договірної держави і якщо місце здійснення підприємницької діяльності сторони розташоване в цій державі, то для цілей цієї Конвенції місце здійснення підприємницької діяльності вважається розміщеним не в Договірній державі, якщо воно не розміщене в територіальній одиниці, на яку поширюється ця Конвенція.

4. Якщо Договірна держава не робить заяви відповідно до пункту 1, то Конвенція поширюватиметься на всі територіальні одиниці цієї держави.

Стаття 19

1. Дві чи більше Договірних держав, які мають такі самі або тісно пов'язані правові норми стосовно питань, що регулюються цією Конвенцією, можуть будь-коли заявити, що Конвенція не застосовуватиметься, якщо місця здійснення підприємницької діяльності постачальника, лізингодавця й лізингоодержувача знаходяться в цих державах. Такі заяви можуть бути зроблені спільно або шляхом взаємних односторонніх заяв.

2. Договірна держава, що має такі самі правові норми, як і норми однієї чи більше держав, що не є договірними державами, стосовно питань, регульованих цією Конвенцією, або правові норми, тісно пов'язані з такими питаннями, може будь-коли заявити, що Конвенція не застосовуватиметься, якщо місця здійснення підприємницької діяльності постачальника, лізингодавця й лізингоодержувача знаходяться в цих державах.

3. Якщо держава, яка є об'єктом заяви, зробленої відповідно до попереднього пункту, пізніше стане Договірною державою, то зроблена заява з дати набуття чинності Конвенцією стосовно нової Договірної держави матиме силу заяви, зробленої відповідно до пункту 1, за умови, що нова Договірна держава приєднається до такої заяви або зробить взаємну односторонню заяву.

Стаття 20

Договірна держава може заявити під час підписання, ратифікації, прийняття, затвердження чи приєднання, що вона замінить своїм внутрішньодержавним правом пункт 3 статті 8, якщо її внутрішньодержавне право не дозволятиме лізингодавцеві не брати на себе відповідальність за невиконання зобов'язань і за недбалість.

Стаття 21

1. Заяви, зроблені відповідно до цієї Конвенції під час підписання, підлягають підтвердженню після ратифікації, прийняття або затвердження.

2. Заяви і підтвердження заяв повинні бути в письмовій формі й бути офіційно повідомлені депозитарію.

3. Заява набуває чинності одночасно з набуттям чинності цією Конвенцією стосовно відповідної держави. Проте декларація, офіційне повідомлення про яку депозитарій отримує після такого набуття чинності, набуває чинності в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців із дати її отримання депозитарієм. Взаємні односторонні заяви, що робляться відповідно до статті 19, набувають чинності в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців після отримання останньої заяви депозитарієм.

4. Будь-яка держава, яка робить заяву відповідно до цієї Конвенції, може відкликати її будь-коли, надіславши письмове офіційне повідомлення на адресу депозитарія. Таке відкликання набуватиме чинності в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців після дати отримання повідомлення депозитарієм.

5. Відкликання заяви, зробленої відповідно до статті 19, робить будь-яку спільну або взаємну односторонню заяву, зроблену іншою державою відповідно до зазначеної статті, нечинною стосовно держави, яка відкликала заяву, з дати, коли відкликання набуває чинності.

Стаття 22

Не допускаються жодні застереження, крім тих, які чітко дозволені в цій Конвенції.

Стаття 23

Ця Конвенція застосовується до операції фінансового лізингу, коли і договір лізингу, і договір поставки укладені в день набуття чинності Конвенцією стосовно Договірних держав, зазначених у підпункті «a» пункту 1 статті 3, або стосовно Договірної держави чи держав, зазначених у підпункті «b» пункту 1 тієї самої статті, або укладені пізніше.

Стаття 24

1. Ця Конвенція може бути денонсована будь-якою Договірною державою будь-коли після дати набуття нею чинності для такої держави.

2. Денонсація здійснюється шляхом здачі на зберігання депозитарію відповідного документа.

3. Денонсація набуває чинності в перший день місяця, що настає після закінчення шести місяців після здачі документа про денонсацію на зберігання депозитарію. Якщо в документі про денонсацію установлено більш тривалий строк набуття нею чинності, то вона набуває чинності із закінченням такого більш тривалого строку після здачі документа на зберігання депозитарію.

Стаття 25

1. Ця Конвенція здається на зберігання Уряду Канади.

2. Уряд Канади:

a) інформує всі держави, які підписали цю Конвенцію або приєдналися до неї, та Президента Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (Унідруа) про:

I) кожне нове підписання або здачу на зберігання ратифікаційної грамоти, документа про прийняття, затвердження чи приєднання та про їхні дати;

II) кожну заяву, зроблену відповідно до статей 18, 19 та 20;

III) відкликання будь-якої заяви, зробленої відповідно до пункту 4 статті 21;

IV) дату набуття чинності цією Конвенцією;

V) здачу на зберігання документа про денонсацію цієї Конвенції, дату його здачі та дату, коли він набуде чинності;

b) передає засвідчені копії цієї Конвенції всім державам, які її підписали, усім державам, які приєднуються до Конвенції, та Президенту Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (Унідруа).

11.3. Договір про міжнародний лізинг

_____
(місце укладання договору)

Цей договір про лізинг укладений _____ 200__ року
(число, місяць)

між компанією

_____,
(найменування)

зареєстрованою як юридична особа в _____,
(місто, країна)

іменованою далі Орендодавець, включаючи її правонаступників і агентів, з однієї сторони, і компанією

_____,
(найменування)

зареєстрованою як юридична особа в _____

_____,
(місто, країна)

іменованою далі Орендар включаючи її правонаступників і агентів, з іншої сторони, про те, що на прохання Орендаря Орендодавець погоджується поставити устаткування Орендареві на умовах лізингу в відповідності з нижчеприведеними термінами і умовами. У зв'язку з цим сторони домовляються про таке.

Стаття 1. Устаткування, що орендується

Орендодавець погоджується здати в оренду Орендареві устаткування відповідно до специфікації і технічного опису, вказаного в Додатку до договору, який складає невід'ємну частину цього договору про лізинг (надалі — Додаток). Передача устаткування здійснюється на терміни, викладені в Додатку. Передбачені в Додатку терміни є обов'язковими для виконання договірними сторонами.

Стаття 2. Терміни

Первинним терміном, узгодженим у цьому договорі, тобто терміном, протягом якого, згідно з цією угодою, той, що бере в лізинг користується об'єктом лізингу, є період, вказаний в Додатку. Дія первинного терміну починається з дати підписання Акту приймання устаткування в експлуатацію.

Стаття 3. Орендні платежі

Орендар зобов'язується точно сплачувати Орендодавцеві платежі за устаткування, кількість, спосіб, валюта і адреса яких обумовлені в Додатку. Графік виплати платежів є складовою частиною договору і розповсюджується на всі платежі Орендаря без винятку.

Стаття 4. Відновлення договору

Якщо Орендар не менше ніж за два місяці до закінчення первинного терміну договору повідомить Орендодавцеві про свої наміри відновити цей лізинговий договір і якщо до цього часу і до закінчення первинного терміну не буде порушень умов договору з боку Орендаря, Орендодавець продовжує здавати в оренду устаткування Орендареві на тих же умовах. При цьому:

а) термін відновлення лізингу діятиме протягом одного року, починаючи безпосередньо з дати закінчення первинного терміну, за винятком випадків, які письмово обумовлені сторонами;

б) орендна плата вноситься в розмірі, передбаченому в Додатку;

в) амортизація устаткування оцінюватиметься відповідно до Додатку.

Стаття 5. Постачання устаткування

5.1. Орендар зобов'язується перевірити устаткування і підписати Акт приймання устаткування в експлуатацію, підготовлений Орендодавцем, не пізніше від дати, обумовленої в Додатку.

5.2. Орендар може почати використовувати устаткування відповідності до умов цього договору, починаючи з дати підписання Акту приймання устаткування в експлуатацію:

5.3. а) якщо Орендар виявляє які-небудь дефекти в устаткуванні або в нього виникають які-небудь претензії у відношенні устаткування, він повинен негайно повідомити про це Орендодавцеві відобразити претензії в Акті приймання в експлуатацію, точно визначивши дефекти. Орендодавець не несе відповідальності за такі дефекти;

б) якщо Орендареві не вдається повідомити Орендодавцеві відповідно з п. 5.3 «а» цієї статті, Орендодавець може вважати, що устаткування передане в бездоганному стані і в Орендаря не виникне претензій із цього приводу в майбутньому.

5.4. Відповідно до цього договору Орендодавець зобов'язується вступити в угоду з Продавцем для того, щоб устаткування було доставлено Орендареві в очікуваний день передачі згідно з Додатком. Якщо Орендодавцеві не вдається домовитися з Продавцем про постачання, Орендодавець повинен повідомити про це Орендареві і пропрацювати з ним можливість заміни Продавця. Якщо Орендодавець і Орендар не в змозі врегулювати це питання протягом 14 днів після вищезазначеного повідомлення, Орендодавець, так само як і Орендар, має право розірвати цей договір, після чого договір вважається недійсним і жодна із сторін не нестиме відповідальності і не матиме ніяких претензій до іншої сторони.

Стаття 6. Дефекти устаткування

6.1. Орендар, самостійно вибравши устаткування для свого користування, цим визнає, що Орендодавець не несе відповідальності за затримки в доставці або за постачання Продавцем устаткування, а також за будь-які дефекти, пов'язані з якістю або придатністю устаткування або будь-якої його частини або частин для експлуатації.

6.2. У випадку, якщо Орендар зазнає збитків через затримку в постачанні або зважаючи на непостачання устаткування або через наявність дефектів в устаткуванні, а Орендар уже підписав Акт приймання устаткування в експлуатацію відповідно до п. 5.1 цього договору, Орендодавець може переуступати Орендареві свої права (включаючи випливаючі витрати) по стягненню з Продавця компенсації за збиток. Сторони домовляються про те, що Орендодавець самостійно не виставляє претензій Продавцеві.

6.3. Якщо немає ніяких спеціальних угод з Продавцем про приховані дефекти устаткування, то положення попередніх пунктів цієї статті належать також і до прихованих дефектів устаткування.

6.4. Виключаються будь-яка відповідальність Орендодавця і будь-які права і привілеї Орендаря щодо умов, гарантій або претензій відносно стану устаткування або стану його якості, його придатності для тих цілей, для яких воно береться в оренду в рамках цього договору або в рамках попередніх договорів, або в усних чи письмових заявах, зроблених від імені або на користь якої-небудь сторони в ході переговорів, у яких Орендар або його представники були задіяні. Орендодавець не несе ніякої відповідальності за втрати, збиток або пошкодження устаткування, незалежно від того, явний такий дефект чи прихований. Орендодавець не зобов'язаний відповідати за претензіями, висунутими проти Орендаря третьою стороною за втрати, збиток або пошкодження.

6.5. Ні Продавець, ні який-небудь дилер, а також жодна людина з персоналу фірм Продавця або дилера не можуть розглядатися як агенти Орендодавця або особи, що діють від його імені. Орендодавцеві не може приписувати відповідальності ні за яких умов, пов'язаних з гарантіями і протестами, зробленими Продавцем, дилером або особою зі штату фірм Продавця або дилера.

Стаття 7. Охорона і використання устаткування

7.1. Якщо Орендодавець доручає Орендареві приробити бирки, пластинки або інші відмітні знаки на устаткування для позначення його належності Орендодавцеві, Орендар повинен негайно і за свій рахунок виконати це доручення.

7.2. Орендодавець повинен організувати доставку (але за рахунок Орендаря) устаткування за адресою, обумовленою в Додатку. Орендар не має права без попереднього письмового дозволу Орендодавця перевозити устаткування в інше місце. Орендар повинен чітко інформувати Орендодавця про будь-які зміни в своїй адресі, а також про нове місцезнаходження устаткування у зв'язку із зміною своєї адреси. У разі невиконання Орендарем цієї умови він зобов'язаний компенсувати всі витрати (включаючи повну компенсацію можливих судових витрат), понесені Орендодавцем або його представниками в процесі встановлення місцезнаходження устаткування.

7.3. Орендар зобов'язується сумлінно відноситися до устаткування як відносно термінів і методів використання, так і щодо змісту устаткування. Орендар

зобов'язується за свій рахунок виконувати всі необхідні реєстраційні, ліцензійні та інші вимоги, що пред'являються до використання устаткування, підкорятися всім регулювальним правилам і інструкціям державних та інших компетентних адміністративних органів, а також законодавчим актам правилам і ухвалам органів місцевої влади, що діють в час терміну лізингу (оренда) і що має відношення до зберігання, використання і змісту устаткування.

7.4. Орендар повинен забезпечити Орендодавця від втрати при псуванні устаткування або будь-якої його частини незалежно від того, чим це спричинено і чи завданий збиток є результатом умисних дій, недогляду або недбалості Орендаря.

7.5. Орендар повинен забезпечити Орендодавця від будь-яких витрат, скарг, вимог і претензій, які можуть бути пред'явлені Орендодавцеві з приводу будь-якого збитку або пошкоджень, отримуваних людиною або групою людей у процесі розміщення, зберігання, тримання і/або використання устаткування.

Стаття 8. Витрати на тримання устаткування

Орендар повинен постійно за свій рахунок:

а) точно слідувати рекомендаціям Виробника устаткування щодо використання, обслуговування і утримання устаткування;

б) проводити регулярну і ретельну перевірку устаткування;

в) підтримувати устаткування в належному стані і замінювати всі пошкоджені частини частками, поставленими або рекомендованими Продавцем. Заміна частин також можлива на основі попереднього письмового дозволу Орендодавця. У разі невиконання цієї умови Орендодавцеві дозволяється вступити у володіння устаткуванням для виконання ремонту, а Орендар повинен відшкодувати йому повну вартість ремонту. До повного відшкодування вартості ремонту Орендодавець має право накласти арешт на устаткування, що не виключає сплати Орендарем покладених орендних платежів;

г) забезпечити правильне використання устаткування фахівцями в цій галузі;

д) пунктуально оплачувати всі види робіт з обслуговування устаткування і його ремонту, а також придбавати запасні і комплектуючі частини. Не допускати ситуації, щоб на устаткування могли бути накладені арешт або інші правові санкції;

е) пунктуально вносити всі реєстраційні збори, ліцензійні платежі, виплачувати податки, а також нести інші витрати по обслуговуванню, його зберіганню і використанню. На вимогу Орендодавця Орендар надає квитанції по платежах. Якщо Орендар допустить невиконання зобов'язань по цьому пункту, то Орендодавець має право зобов'язати Орендаря негайно покрити всю або частину заборгованості.

Стаття 9. Зміни в устаткуванні

9.1. Без письмової згоди Орендодавця Орендар не може вносити ніяких доповнень до устаткування або змінювати його, а також вносити зміни в режим роботи, функції або якість устаткування.

9.2. Якщо Орендар все-таки вніс які-небудь доповнення до устаткування або змінив його з метою поліпшення без попередньої письмової згоди Орендодавця, Орендар винен за першою вимогою Орендодавця усунути проведені зміни і відновити устаткування в його первинному стані за свій рахунок.

9.3. Будь-які доповнення, поліпшення або зміни в устаткуванні (незалежно від того, згоден був на ці дії Орендодавець чи ні) вважаються частиною устаткування.

Стаття 10. Кріплення устаткування в приміщеннях

10.1. Без письмової згоди Орендодавця Орендар не повинен прикріплювати устаткування яким-небудь чином до приміщень, де воно міститься і використовується, або до будь-якої іншою нерухомою власності.

10.2. Якщо Орендар просить дозволу в Орендодавця щодо попереднього пункту цієї статті, то він повинен представити Орендодавцеві від власника цих приміщень або нерухомої власності письмову угоду або сертифікат. У ній завіряється, що власник не розглядатиме устаткування як постійну належність цих приміщень або нерухомої власності, а також устаткування, що орендується, залишається і залишатиметься власністю Орендодавця. Орендар відповідає за збиток, нанесений будівлі або землі й кріпленні устаткування або при його розмонтировці (незалежно від того, ким проводитиметься кріплення або зйомка устаткування — Орендарем чи Орендодавцем). Орендар повинен захистити Орендодавця від всяких претензій із цього приводу.

10.3. Орендар гарантує Орендодавцеві, що він буде належним чином і пунктуально вносити рентні платежі, сплачувати податки за нерухомість і оплачувати інші витрати по використанню приміщень де розміщується, зберігається і/або експлуатується устаткування. За вимогою Орендодавця Орендар повинен пред'являти всі документи щодо вказаних платежів.

Стаття 11. Заборона передачі устаткування

11.1. Орендар визнає, що устаткування є власністю Орендодавця і право власності на устаткування після його приймання залишатиметься у Орендодавця. Орендар не має ніякого іншого права, крім права Орендаря на його використання. Орендар не намагатиметься продати, передати або якось інакше перерозмістити устаткування чи робити замах на власність Орендодавця.

Орендар не повинен пересилати і допускати відправки устаткування з країни Орендаря, а також перереєстрації устаткування в інших реєстраційних центрах без попередньої письмової згоди Орендодавця. Устаткування може бути зареєстроване під ім'ям Орендаря як одержувача права на реєстрацію устаткування, але в реєстраційній книзі завжди повинна бути підкреслена власність Орендодавця на устаткування на період оренди для здійснення його переважного права на устаткування, незалежно від того, на чиє ім'я воно зареєстроване. Орендар зобов'язаний передати Орендодавцеві форму реєстраційної картки, належним чином підписану. Реєстраційна книга зберігається у Орендодавця протягом усього періоду оренди. Орендар не повинен допускати, щоб устаткування було передано або використане якою-небудь третьою особою. Якщо таке відбудеться, Орендар зобов'язаний негайно повідомити про це Орендодавця і за свій рахунок повернути устаткування Орендодавцеві.

11.2. Якщо право власності Орендодавця береться під сумнів або порушується протягом терміну оренди і якщо це результат дій Орендаря, то останній бере на себе всі витрати щодо усунення претензій до нього в цій галузі.

11.3. Орендар не має права:

а) продавати, передавати, наймати, закладати устаткування, а також ділити його з ким-небудь або допускати арешт устаткування. У разі будь-якого порушення Орендарем цього пункту Орендодавець матиме право (але не обов'язково ним скористається) заплатити будь-якій третій стороні суму, необхідну для звільнення устаткування від

боргових зобов'язань, застав або від права арешту майна до сплати боргу, і негайно стягнути цю суму з Орендаря;

б) продавати, закладати, здавати в оренду, наймати або яким-небудь іншим чином використовувати землю або будівлю, де зберігається устаткування, без попереднього повідомлення Орендодавця в письмовій формі. Орендар повинен забезпечити право Орендодавця в будь-який час знову вступити у володіння устаткуванням (незалежно від того, чи закріплене устаткування або будь-яка його частина в будівлі чи на землі).

Стаття 12. Інспекція

Орендар надає повне і беззастережне право агентам і службовцям Орендодавця або іншим особам, наділеним такими правами, в будь-який розумний час відвідати будівлі, де міститься і/або використовується устаткування, з метою його перевірки і огляду.

Стаття 13. Втрата або пошкодження устаткування

13.1. Орендар, починаючи з дати підписання Акту приймання устаткування в експлуатацію, визнає і зобов'язується прийняти на себе ризик пошкодження устаткування або будь-якої його частини незалежно від того, чим це спричинене (за винятком зносу і амортизації устаткування в процесі його експлуатації, відповідно до умов даного договору).

13.2. У разі загибелі або пошкодження устаткування Орендар за свій рахунок і по вибору Орендодавця повинен негайно:

а) замінити устаткування аналогічним устаткуванням в прийнятному для експлуатації стані;

б) відновити устаткування і підтримати його в доброму стані і працюючому режимі.

13.3. У випадку, якщо все устаткування зіпсоване або стало непридатним, Орендар повинен на вимогу Орендодавця негайно перерахувати останньому всі передбачені, але неоплачені амортизаційні відрахування.

13.4. При виникненні ситуації, описаної в п. 2 цієї статті, цей договір залишається в повній силі і продовжує діяти без яких-небудь поправок. Орендні платежі в цьому випадку сплачуватимуться в повній сумі.

13.5. У разі ситуації, описаної в п. 3 цієї статті цей договір втрачає силу після повної сплати всіх покладених амортизаційних відрахувань, і з цієї миті жодна із сторін не може мати претензій до іншої сторони. Виняток становлять претензії сторін, що виникли раніше.

13.6. У разі ситуації, описаної в п. 3 цієї статті і після повної виплати обумовлених амортизаційних відрахувань Орендодавець зобов'язується передати Орендареві право власності на устаткування в його існуючому стані разом з правовими претензіями, якщо такі є проти третьої сторони. Тим самим Орендодавець знімає із себе відповідальність за стан, функціонування і якість устаткування.

Стаття 14. Страхування

14.1. Орендодавець на свій розсуд страхує устаткування у вибраній ним страховій компанії від свого імені, але за рахунок Орендаря. Страховка оформляється

одночасно з підписанням Акту приймання устаткування в експлуатацію. Страхове зобов'язання має силу впродовж усього терміну дії цього договору.

14.2. Орендодавець повинен на свій розсуд визначити ризики, від яких устаткування страхуватиметься, а страхова сума за розміром повинна бути достатня для покриття неоплаченої частини амортизаційних відрахувань устаткування.

14.3. Орендар повинен на свій розсуд застрахуватися від можливих претензій третьої сторони, що виникають при зберіганні і використанні устаткування. Страхування здійснюється від імені Орендодавця, але за рахунок Орендаря на суму, яка влаштовує Орендаря.

14.4. Орендар повинен на вимогу Орендодавця негайно внести страхові внески за всіма страховками, передбаченими в цій статті, так само як і за кожною поновлюваною страховкою.

14.5. Орендар може за власним бажанням за свій рахунок застрахувати устаткування від будь-яких ризиків, крім тих, від яких страхується Орендодавець. Такі страховки ні в якому разі не звільняють Орендаря від зобов'язань, узятих на себе по цьому договору.

14.6. Неможливість відновлення всіх збитків засобами, отриманими по страховках, підписаних відповідно до даної статті, не звільняє Орендаря від зобов'язань, узятих на себе в рамках цього договору.

14.7. Дії Орендаря не повинні приводити до порушень страхових зобов'язань, передбачених у цій статті.

14.8. Зі схвалення Орендодавця Орендар може застрахувати устаткування в своїй власній страховій компанії. Проте страховий контракт повинен бути складений так, щоб у разі повної втрати устаткування страховку отримав Орендодавець. Орендар у цьому випадку вносить страхові внески і передає страховий поліс або дублікат Орендодавцеві.

Стаття 15. Страхові платежі

15.1. Усі суми, що виплачуються при настанні страхових випадків, отримує Орендодавець. Орендар призначає агента для отримання сум страховки і передачі їх Орендодавцеві і тим самим виконує покладені на нього зобов'язання.

15.2. Страхові виплати за вибором Орендодавця можуть спрямовуватися на:

— погашення витрат, спричинених випадками, описаними в п. 2 (а, б) ст. 13;
— погашення неоплачених амортизаційних відрахувань або якоїсь їхньої частини відповідно до п. 3 ст. 13. У цьому випадку Орендар звільняється від внесення частини неоплачених амортизаційних відрахувань, що дорівнює сумі страховки, отриманої Орендодавцем;
— компенсацію збитків, заподіяних будь-якій третій стороні у разі настання страхових випадків.

Стаття 16. Депозит або орендна плата, що вноситься заздалегідь

16.1. Орендодавець має право одночасно з виконанням дійсного договору зажадати від Орендаря на свій розсуд виплати завдатку (депозиту) або орендної плати, що заздалегідь вноситься. Завдаток або орендна плата, що вноситься заздалегідь, стягуватимуться Орендодавцем таким чином.

16.2. Якщо Орендодавець вирішує стягувати депозит (завдаток), то він його утримуватиме як заставу за належне виконання Орендарем умов і термінів цього договору.

Величина завдатку залишатиметься постійною протягом усього терміну дійсного договору, оскільки завдаток не є орендним платежем, і в тій самій сумі буде відшкодований Орендареві без відсоткової надбавки після закінчення договору, за винятком тих сум, які можуть бути заборговані Орендодавцеві. При цьому право Орендодавця на подання інших позовів про відшкодування збитку зберігається.

16.3. Якщо Орендодавець вирішує стягувати орендну плату, що вноситься заздалегідь, то він утримуватиме її як заставу за належне виконання Орендарем умов і термінів дійсного договору. Орендна плата, що заздалегідь вноситься, не обкладатиметься відсотками і автоматично використовуватиметься Орендодавцем для покриття орендних платежів у дні виплати, затверджені в Додатку, поки її величина не буде вичерпана. Ця умова ні в яке мірі не звільняє Орендаря від внесення орендної плати, що припадає на інші терміни, окрім тих, які обумовлюються в Додатку.

16.4. Крім випадків, передбачених в п. 2 і 3 цієї статті, Орендодавець у разі виконання Орендарем умов цього договору (включаючи випадки, перераховані в ст. 21) має право за своїм розсудом використовувати завдаток або орендну плату чи якунебудь їхню частину для компенсації нанесеного збитку, для погашення заборгованості з орендних платежів і/або амортизаційним відрахуванням. Поки Орендодавець повністю не використає своїх прав і не завершить лізинг устаткування, Орендар повинен на письмову вимогу Орендодавця знову внести останньому в повній сумі завдаток або орендну плату, що заздалегідь вноситься (або ту суму, якої буде досить для того, щоб завдаток або орендна плата, що заздалегідь вноситься, відповідали сумі, вказаній у п. 6 Додатка). Завдаток або орендна плата, що вноситься заздалегідь, використовуватимуться як гарантія належного дотримання умов цього договору відповідно до п. 2 і 3 цієї статті.

16.5. За наявності інших форм застави на додаток до завдатку і орендній платі, що заздалегідь вноситься, вони так само, як і вищезгадані, гарантуватимуть Орендодавцеві відшкодування всіляких позовів, а порядок використання цих сум буде в повній і необмеженій компетенції Орендодавця.

Стаття 17. Невиконання або порушення договірних зобов'язань

17.1. Якщо Орендар не платить за оренду устаткування (як це встановлено ст. 3), або не вносить яких-небудь інших платежів відповідно з цим договором, або якщо він не виконує всіх або окремих умов цього договору, або якщо Орендодавець з якоїнебудь розумної причини не вважає себе гарантованим від збитків, він має право прийняти будь-які з таких заходів, не повідомляючи заздалегідь Орендареві:

а) негайно зажадати від Орендаря сплатити частину або повну суму орендної плати за весь період первинного терміну, а також решту всієї заборгованості відповідно до діючого договору;

б) вступити у володіння устаткуванням або зажадати його повернення;

в) розірвати цей договір і вимагати від Орендаря повної виплати залишкової амортизації і на додаток до цього вимагати від Орендаря компенсацію за всі втрати і збитки, включаючи упущену вигоду.

17.2. Якщо Орендодавець вчинив який-небудь захід, перерахований в підп. «а» і «б» п. 1 цієї статті, то Орендар не звільняється від інших зобов'язань за цією угодою, включаючи зобов'язання щодо відшкодування збитку.

Стаття 18. Пеня за простроченими платежами

Якщо Орендар не вносить необхідних платежів відповідно до статей цього договору (включаючи, але не зводячи цей пункт до орендних і іншим платежів), на їх суми нараховуватиметься пеня відповідно до п. 11 Додатки. Пеня стягуватиметься до тих пір, поки Орендар повністю не здійснить усіх платежів, включаючи виплату пені.

Стаття 19. Заборона переуступки прав Орендарем

Цей договір про оренду відноситься безпосередньо до конкретного Орендаря, тому Орендар не має права переуступати своїх прав і обов'язків будь-якій третій стороні.

Стаття 20. Передача своїх прав Орендодавцем

20.1. Орендодавець може без згоди на те Орендаря, але з повідомленням його про це, передати в заставу устаткування, що є предметом цього договору.

20.2. Орендодавець може без згоди Орендаря, але з повідомленням його про це передати частину або всі свої права і зобов'язання за угодою.

20.3. Орендодавець має право переуступати своє право на огляд устаткування в будівлях і на території, на якій воно зберігається і використовується, а також право на повернення устаткування в своє володіння.

Стаття 21. Інші права Орендодавця

У разі виникнення нижчеперерахованих ситуацій Орендодавець може без попереднього повідомлення Орендаря здійснити будь-який або всі заходи, перераховані в п. 1 ст. 17. При цьому наслідки будуть аналогічні описаним в п. 2 ст. 17:

а) у разі зупинки або повного припинення діяльності Орендаря або загрози припинення, банкрутства, розірвання договору ліквідації Організації-Орендаря, або

б) якщо відносно Орендаря збуджується судовий позов, або якщо на майно орендаря в забезпечення покриття боргу накладений арешт (незалежно від того, відноситься це до устаткування чи ні), або якщо є судове рішення про розпуск або ліквідацію Орендаря, або

в) у разі вступу Орендаря до будь-яких угод або операцій з кредиторами, пов'язаними з поступками Орендаря вимогам кредиторів на їх користь, або

г) якщо судовий позов проти Орендаря залишається незадоволеним протягом 14 днів, або

д) якщо Орендар відмовляється від устаткування.

Стаття 22. Звіт про діяльність

Орендар на першу вимогу Орендодавця повинен негайно представити йому докладний звіт, відомості та інші документи про свій фінансовий стан, а також інформацію про місце зберігання і стан устаткування.

Стаття 23. Повернення устаткування

23.1. Після закінчення терміну дії цього договору або при достроковому його припиненні з будь-якої причини Орендар повинен негайно повернути устаткування Орендодавцеві за адресою, вказаною у цьому договорі, або за будь-якою іншою адресою, визначеною Орендодавцем. Орендар повинен утримувати устаткування у

стані,придатному для повернення Орендодавцеві або його агентам, з тим щоб він або його агенти могли без попередження вступити у володіння устаткуванням. Для вступу у володіння устаткуванням Орендар повинен забезпечити можливість вступити на територію, де воно знаходиться або вважається, що воно там повинне знаходитися. У випадку якщо устаткування або будь-яка його частина буде прикріплено до землі або будівель, Орендодавець має право відчепити устаткування і забрати його. Орендар нестиме відповідальність за будь-який збиток, заподіяний землі або будівлям, при ремонтуванні устаткування.

23.2. Орендар зобов'язується нести всі витрати Орендодавця по передачі і поверненню устаткування.

Стаття 24. Додаткові умови

Орендар погоджується, що додаткові умови встановлювані в Додатку, є частиною діючого договору.

Стаття 25. Незастосування Орендодавцем санкцій

Ніяке повне або часткове звільнення від штрафів, відмова від застосування примусових заходів, надання відстрочки, а також будь-які інші дії Орендодавця, пов'язані з незастосуванням санкцій проти Орендаря, не повинні заподіяти який-небудь збиток Орендодавцеві в майбутньому.

Стаття 26. Попереднє листування

Цей договір містить і обумовлює всі умови, яких повинні дотримуватися сторони. Після вступу договору до дії відміняються всі попередні домовленості і узяті зобов'язання як усні, так і письмові, якщо такі мали місце між сторонами.

Стаття 27. Гербовий збір і судові витрати

Орендар зобов'язується оплачувати всі судові витрати, включаючи витрати на адвокатів Орендодавця, що виникають в процесі виконання цього договору, а також сплачувати гербові збори.

Стаття 28. Законодавство країни Орендаря

28.1. Цей договір повинен в усіх відношеннях відповідати законам країни Орендаря. Сторони в цій статті визнають своє підпорядкування законодавству країни Орендаря, що забезпечує Орендодавцеві можливість звернутися до будь-якого суду в країні Орендаря для захисту своїх прав і забезпечення виконання умов цього договору.

28.2. Орендар повністю відповідальний за невиконання вимог, викладених у відповідних регулюючих актах країни Орендаря. Орендодавець не несе відповідальності за збиток, понесений Орендарем через невиконання вищезгаданих вимог.

Стаття 29. Повідомлення

29.1. Якщо повідомлення (прохання, вимога) відправляється якою-небудь країною або її адвокатом поштою рекомендованим листом інший стороні за адресою, узгодженою заздалегідь, у цьому випадку лист вважається отриманим незалежно від того, передано його чи ні в день доставки рекомендованого листа звичайним порядком.

29.2. Якщо повідомлення (прохання, вимога) передається стороною або її адвокатом іншій стороні або її адвокатом з рук у руки, цього достатньо для того, щоб повідомлення вважалося переданим.

Стаття 30. Визначення

У цьому договорі допускається:

30.1. Сумісна і роздільна відповідальність кожної особи або осіб (якщо їх декілька), об'єднаних терміном і статусом «Орендар».

30.2. Терміни чоловічого роду при відповідному смисловому навантаженню можуть бути використані як терміни жіночого і середнього роду, а слова, зафіксовані в однині, можуть уживатися в множині, і навпаки.

Стаття 31. Обов'язковість лізингового договору для правонаступників Орендаря

Цей договір є обов'язковим для правонаступників і агентів Орендаря.

Повноважні представники договірних сторін ставлять свої підписи під лізинговим договором і тим самим свідчать про достовірність цього документа.

Стаття 32. Юридичні адреси і реквізити сторін

Орендодавець: _____

Орендар: _____

Від імені Орендодавця Від імені Орендаря

Глава 12. Контракти на міжнародні послуги з технічного обслуговування виробництва

12.1. Сутність технічного обслуговування виробництва

Технічне обслуговування виробництва — це виробничий процес у сфері виробничого споживання, спрямований на забезпечення надійної роботи машинно-технічних виробів із заданими характеристиками.

Розвиток промислового будівництва обумовив і розвиток нових видів міжнародних ділових послуг по матеріально-технічному обслуговуванню виробництва, забезпеченню ремонтних та експлуатаційних робіт. Такі послуги можуть надаватися чотирма способами:

1. Транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, не змінюють свого місцезнаходження, його перетинає тільки послуга. Найчастіше такий спосіб надання послуг має вигляд консультацій з приводу ліквідації невправностей устаткування.

2. Споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту послуг з технічного обслуговування. Постачальник не переміщується.

3. Комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги з обслуговування (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуги переміщується, а споживач не переміщується.

4. Присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг з технічного обслуговування.

Підставою для надання послуг з технічного обслуговування виробництва є контракт. Міжнародна практика виділяє декілька видів договорів про матеріально-технічне обслуговування:

— загальне матеріально-технічне обслуговування;
— загальне вартісне матеріально-технічне обслуговування;
— матеріально-технічне обслуговування,при якому гарантується можливість використання машин;
— стандартне матеріально-технічне обслуговування.

Перші три види договорів використовуються для вирішування загальних проблем обслуговування устаткування, але можуть також застосовуватися для промислових споруд у цілому.

Договір про загальне матеріально-технічне обслуговування — договір на всі послуги, який укладається зазвичай з постачальником устаткування, який приймає на себе зобов'язання здійснювати всі роботи по обслуговуванню устаткування за погодженими цінами на одиницю устаткування. Цей вид договору дає змогу скоротити персонал з обслуговування, який наймається замовником, і може привести до скорочення експлуатаційних витрат і до підвищення продуктивності.

Договір про загальне вартісне матеріально-технічне обслуговування більш поширений, щоб покрити всю вартість устаткування. Постачальник устаткування гарантує «витрати володіння» машинами на визначений строк. Щоб забезпечити найменші експлуатаційні витрати і гарантувати задовільні експлуатаційні характеристики, постачальник може зберегти за собою контроль за обслуговуванням устаткування і виступати як підрядчик договору про обслуговування.

Договір про матеріально-технічне обслуговування, який гарантує можливість використання машин, розглядається як подальший крок порівняно з попередніми договорами. Зазвичай він включається в договір про закупівлю обладнання і укладається виробником устаткування (або оптовим торговцем обладнання) з користувачем, який використовує таке обладнання на постійній основі. Іноді такий договір може укладатися підрядчиком по обслуговуванню, відповідно з яким підрядчик, залежно від якості машини, гарантує замовнику певний відсоток «можливого терміну її використання». Такий «гарантований можливий строк» може складати 90 або навіть 100% терміну служби устаткування. В останньому випадку договір набуває характеру договору загальної гарантії. Все обслуговування устаткування за такими договорами здійснюється і контролюється постачальником, який виступає як підрядчик по обслуговуванню обладнання і бере на себе зобов'язання щодо результатів.

Стандартний договір про матеріально-технічне обслуговування використовується як для промислових, так і для інших споруд.

У міжнародній практиці ремонт відрізняється від матеріально-технічного обслуговування, оскільки потребує незвичайної ситуації. Слід проводити різницю між стихійними лихами, катастрофами та іншими ситуаціями, а також розмежовувати ситуації, коли ремонт здійснюється на об'єкті замовника, де розташовані установки, і коли він проводиться на підприємстві підрядчика по ремонту.

Експлуатаційне обслуговування може надаватися до або після завершення проекту.

12.2. Керівництво для складання міжнародних договорів на послуги, що пов'язані з матеріально-технічним обслуговуванням, ремонтом та експлуатацією промислових та інших споруд

З метою полегшення укладання міжнародних договорів на надання різного роду послуг із забезпечення виробництва ЄЕК ООН виробила дане Керівництво, в якому основна увага приділяється післягарантійному періоду експлуатації, тобто належить до послуг, пов'язаних, з одного боку, з матеріально-технічним обслуговуванням і ремонтом, а з другого — з управлінням спорудами та їхньою експлуатацією. Керівництво має рекомендаційний характер. Його мета — полегшити складання міжнародних договорів на послуги, пов'язані з обслуговуванням, ремонтом, експлуатацією, за допомогою звернення уваги користувачів на деякі аспекти, властиві цьому виду міжнародних угод. При укладанні таких договорів слід враховувати національне законодавство, юридичну практику і звичаї, прийняті в країнах-контрагентах, а також попередні Керівництва, прийняті ЄЕК ООН.

Вступ

1. Довідкова інформація

1. Дійсні економічні міркування щодо укладання договорів на матеріально-технічне обслуговування, ремонт та експлуатацію устаткування продиктовані виробничими вимогами та турботою про подовження строку служби устаткування, а також економією коштів шляхом підвищення продуктивності праці. Послуги з

матеріально-технічного обслуговування, ремонту та експлуатації устаткування допомагають подовжити строк служби устаткування, створити умови для оптимального функціонування промислових та інших підприємств, а також підтримувати постійну експлуатаційну готовність устаткування при одночасному забезпеченні безпеки персоналу.

2. Хоча матеріально-технічне обслуговування устаткування протягом строку його служби може дорого коштувати залежно від кон'юнктури та типу устаткування, його вплив на загальний хід роботи і рентабельність підприємства, як правило, завжди має місце. Для глибшого розуміння значення вартості матеріально-технічного обслуговування для підприємства необхідно вивчити кожен її компонент. Вартість матеріально-технічного обслуговування включає не лише безпосередні витрати праці і матеріалів у ході виконання робіт з матеріально-технічного обслуговування та ремонту, а й вартість вимушеної заміни устаткування до закінчення нормального строку його служби.

3. Що ж стосується договорів на матеріально-технічне обслуговування, ремонт та експлуатацію, дуже важливо, щоб підприємство було забезпечене необхідними запасними частинами. Однак відповідь на запитання, чи повинно підприємство тримати великий резерв запасних частин або лише забезпечити їх доставку із запасів постачальника, залежить від конкретних обставин ситуації, що розглядається.

4. Обслуговування деяких спеціальних видів устаткування може проводитися лише його постачальниками, оскільки ніякий інший підрядчик з матеріально-технічного обслуговування або ремонту не в змозі виконати цієї роботи або постачальники встановили умову, що продаж такого устаткування залежить від збереження за ними права на його обслуговування. У зв'язку з цим слід сказати, що відносно певного устаткування та установок (наприклад, ліфти) їхнє матеріально-технічне обслуговування та ремонт у деяких країнах пропонуються та регулюються законом (обов'язкове матеріально-технічне обслуговування і ремонт).

2. Сфера застосування, мета та характер

5. Це Керівництво присвячене послугам, що пов'язані з матеріально-технічним обслуговуванням та ремонтом, а також з експлуатацією підприємств за допомогою розділів, що викладають загальні положення договорів з матеріально-технічного обслуговування, ремонту та експлуатації. Останні стосуються, зокрема, послуг, що надаються після закінчення гарантійного періоду, а договори з експлуатації можуть бути пов'язані з послугами, що надаються в період будівництва споруд, гарантійний та (або) наступний період. Мета цього Керівництва — полегшити розробки цих типів договорів зверненням уваги користувачів на деякі аспекти, притаманні кожному виду угод. Це Керівництво має рекомендаційних характер. Численні загальні вимоги, типові форми Керівництва та інструкції, розроблені та прийняті міжнародними організаціями і професійними асоціаціями, які використовуються нині, також можуть бути джерелами корисної інформації.

6. Необхідні для замовника послуги можуть стосуватися як старих, так і нових підприємств. Тому слід відрізняти такі ситуації:

а) Постачальник нових підприємств як основний підрядчик може виступати в ролі постачальника послуг (усіх або лише деяких), тобто одержати замовлення на продовження роботи для замовника як підрядчика з матеріально-технічного обслу-

говування, ремонту та експлуатації. Це найпростіший варіант, який може бути передбачений або однією всеосяжною угодою (будівництво плюс надання послуг), або кількома (окремими) договорами;

б) Постачальником послуг (підрядчиком з матеріально-технічного обслуговування, ремонту або експлуатації) не є будівельний підрядчик.

7. Юридичні питання, розглянуті у цьому Керівництві, являють собою ті проблеми, які зазвичай виникають після остаточного та успішного завершення проекту. Послуги, пов'язані з матеріально-технічним обслуговуванням та ремонтом, необхідні, як правило, у післягарантійному періоді, хоча іноді вони надаються до закінчення гарантії. Слід сказати, що договір про матеріально-технічне обслуговування не призначений для використання в якості підміни гарантій виробника, і до використання такого договору у період дії гарантії на поставлене підприємство необхідно підходити з великою обережністю.

8. Необхідною попередньою умовою надання послуг з матеріально-технічного обслуговування, ремонту або експлуатації є точне знання ситуації щодо устаткування, машин або заводу, що потребують таких послуг. Договори про матеріально-технічне обслуговування, ремонт та експлуатацію повинні ґрунтуватися на ретельній інспекції, а з самого початку виконання послуг слід мати відповідні звіти, що включають креслення побудованого об'єкта та дані про запасні частини, а також інструкції підрядника з обслуговування.

3. Основні терміни, які використовуються у Керівництві

9. У цьому Керівництві терміни «замовник», «підрядчик», «матеріально-технічне обслуговування», «експлуатація», «завод» та «ремонт» мають такі визначення.

10. **Замовник (Client)** являє собою сторону в договорі (незалежно від того, є він власником устаткування чи ні), яка потребує або отримує послуги з матеріально-технічного обслуговування, ремонту або експлуатації.

11. **Підрядчик (Contractor)** — сторона в договорі, яка надає послуги, згадані в п. 10

12. **Матеріально-технічне обслуговування (Maintenance)** являє собою комплекс операцій, що виконуються для того, щоб об'єкт перебував у експлуатаційному стані протягом свого строку служби або, іншими словами, щоб він залишався у прийнятному стані, що означає необхідність дотримання певних параметрів, які в попередньому порядку узгоджуються сторонами.

13. **Експлуатація (Operator)** включає послуги, метою яких є забезпечення належного функціонування заводу або його установки до та після спорудження і за допомогою яких підрядник з експлуатації поступово передає замовнику технічне управління заводом.

14. **Завод (Plant)** означає промислове або інше підприємство з такими узгодженими допоміжними та додатковими установками, включаючи будівлі, що підлягають матеріально-технічному обслуговуванню, ремонту або експлуатації.

15. **Ремонт (Repair)** являє собою доведення споруди до первісного або кращого стану шляхом відновлення його нормативних експлуатаційних характеристик. Найчастіше ремонт необхідний у зв'язку з надзвичайними обставинами.

ДОГОВІР З МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

1. Сторони

16. Слід розрізняти фірму, яка постачає завод, установки, устаткування або будівлі та забезпечує наступне обслуговування, з однієї сторони, та окремого підрядчика з матеріально-технічного обслуговування — з іншої. Договір про матеріально-технічне обслуговування, як правило, є окремим. У деяких випадках його можна пов'язувати з договором про поставки завода, установки та ін.; тому він повинен містити чітке визначення сторін з описом їхнього юридичного статусу, правоздатності та (або) повноважень по відношенню до укладання договору. Якщо з кожної сторони в договорі беруть участь декілька юридичних осіб, то в ньому слід чітко вказати відповідальність кожної з них. Якщо замовник повинен мати справу з якою-небудь стороною, що складається з декількох учасників, то в договорі застережуються відносини між усіма учасниками такої сторони та їх відносини з замовником. Важливо також уточнити питання про відповідальність, тобто є вона індивідуальною чи солідарною.

2. Визначення та документи

17. Договори про матеріально-технічне обслуговування зазвичай включають розділи, що містять визначення використовуваних у них термінів для забезпечення їх однакового тлумачення та для означення сфери дії договору. Якщо договір складається з декількох документів, то цей факт можна відмітити у відповідному розділі або в додатках. У випадку виникнення різночитань, що стосуються положень, що містяться в ряді документів, які є частиною договору, необхідно встановити, який з них (або які правила в документі) має (мають) перевагу.

3. Терміни початку та етапи надання послуг

18. Розмежування проводиться між строком набрання чинності договору про матеріально-технічне обслуговування та строком початку надання послуг. Оскільки вони можуть бути різними, рекомендується, щоб строки початку матеріально-технічного обслуговування були обов'язково вказані в договорі. Якщо сторони домовилися, що послуги надаються поетапно, то строки кожного етапу повинні бути обумовлені в договорі.

4. Предмет і сфера дії договору

19. Під час визначення предмету договору та сфері його дії сторони чітко вказують у самому договорі або в додатках до нього завод, установки, верстати та устаткування, на яке розповсюджуються послуги в галузі матеріально-технічного обслуговування, а також точний вид та масштаби цих послуг. При розмежуванні предмету та сфери дії договору сторонам слід почати з положення, що стосується його всебічного характеру, масштабів та зобов'язань підрядчика.

5. Зобов'язання підрядчика з матеріально-технічного обслуговування

20. Завдання та зобов'язання підрядчика з матеріально-технічного обслуговування являють собою в основному послуги щодо забезпечення належним та компетентним чином матеріально-технічного обслуговування. Вони можуть включати, наприклад:

— планування матеріально-технічного обслуговування;

— створення системи контролю за матеріально-технічним обслуговуванням;
— огляд, що проводиться на регулярній основі;
— змащення, чищення, регулювання;
— заміну запасних частин або зношених деталей;
— створення центральних складських приміщень з системою управління запасами для визначення та розподілу запасних частин, що підлягають заміні;
— розробку правил та укомплектування необхідним персоналом для матеріально-технічного обслуговування поряд з методикою такої роботи;
— встановлення рівня зберігання запасів та оптимальних процедур замовлень запасних частин та матеріалів;
— надання рекомендацій та консультативних послуг відносно кількості та номенклатури запасних частин, необхідних для забезпечення нормальної експлуатації;
— оновлення та дрібний ремонт рам, арматури, предметів обстановки, системи гарячого та холодного водопостачання та опалювальної системи, а також системи стоку;
— складання графіків для програми матеріально-технічного обслуговування;
— аварійне обслуговування;
— надання замовнику регулярних звітів, які містять докладний перелік виробничих робіт по завершенню кожного відвідування;
— повідомлення замовника про умови використання устаткування;
— донесення до відома замовника інформації про будь-які дефекти в установках або спорудах, що виявлені під час надання матеріально-технічних послуг;
— повідомлення замовникові про кожне відвідування за відсутності домовленості сторін про конкретні дати матеріально-технічного обслуговування.

Однак сторонам слід враховувати, що певні види договорів про довгострокове матеріально-технічне обслуговування розширюють функції та обов'язки підрядчиків з матеріально-технічного обслуговування, включаючи його обов'язок надавати замовнику загальну гарантію відносно найменших експлуатаційних витрат та оптимальної продуктивності устаткування.

21. Якщо в результаті перевірки підрядчик установить необхідність у ремонтних роботах, а замовник не просить його провести такий ремонт, то він не має права відмовитись від здійснення подальшого матеріально-технічного обслуговування до здійснення необхідного ремонту за рахунок замовника. З тих же причин підрядчик з матеріально-технічного обслуговування повинен мати право тимчасово припинити або відкласти здійснення матеріально-технічного обслуговування або відмовитись від подальшого обслуговування. Сторони можуть передбачити в договорі, що в цьому випадку підрядчик має право розірвати договір.

6. Заміна (відкликання) персоналу підрядчика з матеріально-технічного обслуговування

22. Сторони, можливо, вважають доречним вказати в договорі функції та термін призначення персоналу підрядчика. У тій самій статті сторони можуть установити, чи має право підрядчик з матеріально-технічного обслуговування замінити частково або повністю свій персонал протягом строку дії договору. Замовник повинен у максимально можливій мірі прагнути до збереження за собою права просити підрядчика замінити будь-якого члена його персоналу, що призначений для проведення робіт,

якщо така особа не виконує місцевих законів, правил та постанов або продемонструвала свою непридатність чи некомпетентність. У договорі слід вказати умови, згідно з якими може бути проведена заміна, зокрема відносно сплати відповідних витрат.

7. Норми, специфікації та стандарти, які застосовуються

23. Договір звичайно містить положення, згідно з яким підрядчик при здійсненні послуг з матеріально-технічного обслуговування повинен діяти з урахуванням узгоджених норм, специфікацій та застосовуваних стандартів. Сторони повинні згадати в договорі, хто бере на себе ризик надання або застосування норм, специфікацій та стандартів, що згадані вище та визначені в договорі, а також вказати, яка сторона несе відповідальність у випадку їх ненадання. При їх змінах після набрання чинності договором сторони повинні домовитись відносно наслідків таких змін.

8. Робота, що не охоплюється узгодженими послугами в галузі матеріально-технічного обслуговування

24. У випадку, якщо підрядчик з матеріально-технічного обслуговування виявляє в ході своїх відвідувань те, що необхідно провести роботи, які не охоплюються рамками узгоджених послуг, він повинен якомога швидше повідомити про це замовникові, який повинен прийняти рішення. Якщо замовник просить того ж підрядчика провести ці роботи, то сторонам слід укласти заключити новий договір про такі самі додаткові або допоміжні послуги.

9. Обов'язки замовник

25. Основний обов'язок замовника — виплата винагороди підрядчику з матеріально-технічного обслуговування. Така оплата включає паушальну суму, місячні, тижневі, денні або погодинні ставки, але може здійснюватися на основі іншого методу розрахунків (див. п. 28).

Інші обов'язки замовника

26. Інші обов'язки замовника, згідно з договором з матеріально-технічного обслуговування, можуть залучати таке:

— надання підряднику з матеріально-технічного обслуговування та особам, яких він найняв за договором, безперешкодного доступу до зазначених у договорі місць, де повинно здійснюватись матеріально-технічне обслуговування;
— якнайшвидше повідомлення підрядчика про всі зміни в устаткуванні або у спорудах, які можуть відбитися на технічному обслуговуванні;
— надання в розпорядження підрядчику дублікатів таких технічних документів, які необхідні та корисні у зв'язку з матеріально-технічним обслуговуванням устаткування (по відношенню до конфіденційності такої документації див. п. 47);
— забезпечення інформацією про правила техніки безпеки та внутрішньої безпеки, що застосовуються на місці знаходження заводу, установки, устаткування або споруд та мають відношення до роботи, що виконується відповідно до договору;
— забезпечення інформацією про закони та правила, що стосуються умов перебування підрядчика та його персоналу в країні замовника у період здійснення робіт з матеріально-технічного обслуговування;

— забезпечення інформацією та документацією, яка необхідна для прискорення процедур отримання віз та інших дозволів підрядчиком з матеріально-технічного обслуговування та його персоналом;
— негайне прийняття рішень відносно будь-яких дефектів устаткування або споруд, які виявлені підрядчиком у ході здійснення обслуговування та доведені ним до відома замовника і які за своїм характером такі, що перешкоджають нормальному використанню устаткування або споруд; повідомлення підрядчикові про прийняте (прийняті) рішення;
— забезпечення робочими приміщеннями, житлом та медичним обслуговуванням персоналу підрядчика та родин, якщо персонал направлений у країну замовника (сторони повинні узгодити, за чий рахунок це здійснюється).

10. Методи визначення винагороди підрядчика

27. Договір з вказаною паушальною сумою охоплює винагороду за конкретні послуги або всі витрати, необхідні для виконання обов'язків підрядчика з матеріально-технічного обслуговування. Такий договір може також залучати витрати на понаднормову роботу, що здійснюється підрядчиком. В основі договору з визначеними місячними, тижневими, денними або погодинними ставками лежить час, який витрачає підрядчик на надання послуг замовнику, плюс покриття прямих витрат. Договори, в яких передбачаються інші методі розрахунків, повинні містити узгоджені сторонами формули розрахунків виплат, що належать підрядчику.

Якщо сторони забажають, щоб певні витрати у зв'язку з матеріально-технічним обслуговуванням не охоплювались договорами, що згадані у п. 27, а відшкодовувались підрядчику у додаток до виплат, що передбачені такими договорами, то вони повинні узгодити ці виплати та скласти їхній перелік. Існують такі практичні приклади таких витрат: добові на одну людину; готельні та дорожні витрати; вартість розмноження усіх документів; поштові, телеграфні, телексні та телефонні витрати; шляхові витрати на поїздку у відпустку на батьківщину персоналу підрядчика з матеріально-технічного обслуговування. Усі ці витрати стосуються лише договорів, що передбачають систему ставок, вони можуть також залучати витрати, що пов'язані з простоєм з вини замовника.

11. Умови платежу

28. У договорі з матеріально-технічного обслуговування повинні передбачатись умови виплат винагороди, включаючи строки та метод платежу. Винагорода підрядчику звичайно виплачується залежно від обставин після виконання робіт. Як правило, виплати здійснюються після надання рахунка-фактури та супровідних документів.

12. Підвищення цін та коригування розмірів винагороди

29. На розміри винагороди, що підлягає сплаті підрядчику з матеріально-технічного обслуговування, можуть впливати різні фактори, в тому числі зміна цін на матеріали та запасні частини, коливання заробітної плати та ін. Сторони повинні самі встановити, чи слід передбачати в договорі можливість перегляду та коригування розмірів винагороди підрядчика на основі положень існуючого законодавства. У деяких країнах заборонено коригувати винагороду підрядчика. Однак у тих країнах, де це дозволено, сторони повинні враховувати, що нині багато договорів містять застереження

про перегляд цін, за якого зафіксована в договорі сума винагороди підлягає збільшенню у пропорції, розрахованій на основі узгодженого індексу цін.

13. Утримання суми з винагороди

30. З цих питань не існує єдиної практики. Існують договори, що містять положення про те, що утримання сум із винагороди не допускається, в той час як в інших договорах установлюється, що замовник може утримувати будь-які суми з винагороди підрядчика чи анулювати повністю або частково будь-які вже схвалені платежі на основі з'ясованих у ході існування договору обставин.

14. Відстрочка або тимчасове припинення робіт будь-якою стороною

31. У договорі може передбачатися, що матеріально-технічне обслуговування устаткування або будівель може бути з певних причин відкладено або припинено будь-якою стороною. Якщо це має місце, то в договорі слід перераховувати також і наслідки відстрочки або тимчасового припинення. Якщо матеріально-технічне обслуговування відкладається або припиняється замовником, то підрядчик, зі згоди останнього, може здійснити перевірку, а також обговорити з ним обґрунтованість та тривалість періоду відстрочки. В принципі будь-яка сторона має право розірвати договір тільки по закінченні узгодженого періоду.

32. Якщо в результаті перевірки підрядчик з матеріально-технічного обслуговування встановить необхідність у ремонтних роботах, а замовник не просить його провести такий ремонт, то він має право відмовитися від здійснення подальшого матеріально-технічного обслуговування до проведення необхідного ремонту за рахунок замовника. З тих самих причин підрядчик повинен мати право тимчасово припинити або відкласти здійснення матеріально-технічного обслуговування або відмовитися від подальшого обслуговування. Сторони можуть передбачити в договорі, що в цьому випадку підрядчик має право розірвати договір.

15. Невиконання договірних обов'язків та юридичні наслідки

33. Невиконання договору може спричинити відповідальність сторони, яка порушила договір. Сторони повинні встановити міру відповідальності сторони, яка порушила договір, та залежно від кожного конкретного випадку зв'язати її з видом та обсягом узгоджених послуг. Договори з матеріально-технічного постачання можуть передбачати обмеження фінансової відповідальності підрядчика певною сумою (див. п. 38).

А) ЗАТРИМКА, ЧАСТКОВЕ НЕВИКОНАННЯ, НЕВИКОНАННЯ

34. У випадку, якщо будь-яка сторона не виконує своїх договірних зобов'язань, інша сторона повинна направити їй повідомлення та встановити розумний період часу для усунення недоліків. Додатковий період, що надається підрядчику замовником, повинен бути особливо коротким у тому випадку, коли незавершення робіт з матеріально-технічного обслуговування в строк погрожує визвати дефекти в устаткуванні, яке підлягає обслуговуванню, або спричинити збитки. Якщо недоліки не усунуті у встановлений строк, то потерпіла сторона може вдатися до судового захисту. В цьому випадку замовник може припинити договір, самостійно виконати роботи з матеріально-технічного обслуговування або доручити їх виконання

третій стороні за рахунок цього підрядчика. Відповідно до діючого законодавства підрядчик може пред'явити претензію у зв'язку із втраченою вигодою, призупинити обслуговування, припинити договір та вимагати від замовника відшкодування збитків.

35. При укладанні договорів сторони просто обговорюють, що невиконання зобов'язань однієї зі сторін має наслідком для неї обов'язок виплатити компенсацію іншій стороні за фактично понесені нею збитки. Однак, як правило, загального положення подібного характеру недостатньо для запобігання труднощів, що виникають у деяких випадках по відношенню до застосовуваних законів, доказів та суми збитків. Існують договори, в яких передбачається виплата підрядчиком з матеріально-технічного обслуговування неустойки без обов'язкового надання замовником доказів того, що він поніс збитки; у цих випадках виплата неустойки може замінити відшкодування збитків. Існують договори, в яких передбачається як сплата неустойки, так і відшкодування збитків, і тоді неустойка може доповнити відшкодування збитків. Якщо брати до уваги усі варіанти, то сторонам слід передбачити або відшкодування збитків, або сплату неустойки. Але при включенні до договору положень, що передбачають як відшкодування збитків, так і сплату неустойки, зв'язок між цими двома категоріями повинен бути чітко визначений. Слід вказати, що в деяких країнах неустойка вважається такою, що суперечить публічному порядку або її розмір може обмежуватися судом. У такому випадку застосовуються заздалегідь оцінені збитки, що розглядаються як завчасний захист від можливого збитку, який одна зі сторін може понести через невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань. Нарешті, при достроковому виконанні підрядчиком своїх зобов'язань йому, як правило, виплачується премія. Тому рекомендується, щоб сторони узгодили неустойку (відшкодування збитків) за незавершення робіт вчасно у тих випадках, коли підрядчику можуть бути запропоновані додаткові стимули, щоб уникнути дефектів устаткування або установки, які підлягають обслуговуванню.

36. Збитки або неустойки, що сплачуються підрядчиком з матеріально-технічного обслуговування, можуть бути розраховані за кожен день або тиждень затримки, або як відсоток від його винагороди, або на основі іншого відповідного методу.

Б) НЕВІДПОВІДНЕ ВИКОНАННЯ

37. Що стосується невідповідного виконання робіт з матеріально-технічного обслуговування, то в договорі мають бути положення про те, що підрядчик повинен негайно усунути дефекти. Письмове повідомлення про дефекти від замовника повинно являти собою основу зобов'язання підрядчика усунути дефекти чи збитки, спричинені невідповідним виконанням робіт. У договорі треба обговорити питання, що включаються у повідомлення про дефекти (наприклад, період, за який дефект має бути усунений з належним врахуванням зобов'язань та можливостей). Якщо за цей додатковий період підрядчик не усуне описаних у повідомленні дефектів, то сторони мають узгодити в договорі подальші юридичні наслідки, які можуть включати ремонтування самим замовником за рахунок підрядчика, наймання замовником третьої сторони за рахунок підрядчика, припинення договору замовником з негайним повідомленням, сплату неустойки замовнику або сплату йому збитків підрядчиком.

В) ОБМЕЖЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

38. На підрядчика з матеріально-технічного обслуговування може бути покладена відповідальність за можливі недоліки, що ведуть до порушення функціонування обладнання або зривам у виробництві, але лише в тому випадку, коли ці недоліки виникли в результаті порушення ним договору. Тому сторони можуть узгодити у договорі, що фінансова відповідальність підрядчика повинна обмежуватися сумою, яка може бути виражена в абсолютних цифрах або у відсотках від його винагороди, але вона не має перевищувати визначеної конкретної межі. Вони також мають узгодити, що ніяка компенсація не підлягає сплаті за втрату виробничих можливостей або потенційні втрати.

16. Звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань

39. Сторони мають також уточнити у договорі положення, що можуть спричинити звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань. У тих випадках, коли сторони не передбачають такого положення, зобов'язання, що ведуть до звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань, виходять з норм права, вживаних до договору.

40. Звичайно до договору включається положення, яке передбачає, що сторона не несе відповідальності за невиконання, якщо вона може довести, що таке невиконання пов'язане з перепоною, яка виникла після підписання договору і яка не піддається її контролю, та що таку перепону неможливо було передбачити в період підписання договору або уникнути, подолати її або її наслідки. Існують такі приклади цих ситуацій: війна, суспільні заворушення, втручання державної влади, пожежа, стихійні лиха і т.д. Сторона не може посилатися на невиконання договірних зобов'язань іншою стороною у тому випадку, якщо таке невиконання було спричинене якою-небудь дією або бездіяльністю першої сторони.

41. Окрім положень, що ведуть до звільнення від відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, договором має бути передбачена процедура, яку слід вжити, якщо одна зі сторін посилається на обов'язки, що звільняють від відповідальності. Найбільш важливими в цьому відношенні є такі моменти: сторона, яка не виконує своїх зобов'язань та посилається на обставини, що звільнюють від відповідальності, має без необґрунтованих затримок повідомити іншій стороні про обставину, що перешкоджає виконанню нею зобов'язань, та про можливість виконати зобов'язання; сторони мають перебачити наслідки не направлення такого повідомлення (наприклад, сплату відшкодування збитків), а також право припинення дії договору у випадку збереження перешкоди протягом тривалого періоду.

42. Сторони мають передбачити договором звільнення від відповідальності у тих випадках, коли невиконання однією зі сторін своїх обов'язків було спричинено дією або бездіяльністю іншої сторони (перешкоди, створені клієнтом). Таким чином, підрядчик з матеріально-технічного обслуговування не несе відповідальності за наслідки невиконання ним зобов'язань, якщо вони були спричинені діями чи бездіяльністю збоку замовника та навпаки.

17. Зміна обставин та перегляд договору

43. Загальноприйнята практика свідчить про те, що договори з матеріально-технічного обслуговування рідко містять застереження щодо зміни обставин, які ведуть

до порушення початкової збалансованості договору з економічної та фінансової точок зору, але не викликають неможливості його виконання. Такі застереження не потрібні у більшості договорів з матеріально-технічного обслуговування, строк дії яких нетривалий або підлягає автоматичному продовженню по закінченні одного року, якщо якась із сторін не забажає припинити його дію. Тому їх доцільно включити лише в довготермінові договори з матеріально-технічного обслуговування.

44. Якщо сторони довготривалого договору з матеріально-технічного обслуговування вирішать включити положення про зміну обставин, то вони мають передбачити такі моменти: описання зміни обставин; розмежування між тими змінами, що можуть привести лише до зміни договору, та тими, що можуть зумовити його анулювання; указання наслідків змін, що входять до однієї з цих груп; розроблення процедури перегляду та зміни.

18. Страхування

45. Договори з матеріально-технічного обслуговування звичайно передбачають обов'язки сторін забезпечити страхування в повній відповідності з їхніми зобов'язаннями. Інакше кажучи, сторони повинні врахувати взаємозв'язок між загальним ризиком, їх відповідальністю та страхуванням цієї відповідальності. Таким чином, необхідно забезпечити таке страхування, яке покриває в силу одного або кількох полісів усі зацікавлені сторони та ризики загального та, можливо, професійного характеру. У зв'язку з цим необхідно врахувати вартість такого розширеного страхового покриття. Сторони повинні уникати подвійного або потрійного страхування між замовником, підрядчиком з матеріально-технічного обслуговування та постачальниками. Для найбільш оптимального врегулювання страхових проблем бажано, щоб сторони забезпечили відповідне страхування лише з урахуванням думки експерта.

19. Оподаткування та інші збори

46. Сторони мають вказати в договорі, які податки та збори повинні бути сплачені та якою зі сторін. У зв'язку з цим вони повинні розглянути такі питання, як недопущення подвійного оподаткування, звільнення від сплати податків, податки з обороту, податки з доходів корпорацій, податки з особистого доходу, податки на імпорт та окремі місцеві податки. Сторонам рекомендується проконсультуватися з цих та інших проблем, пов'язаних з податками, зі спеціалістами у сфері оподаткування. Оскільки податкове законодавство має обов'язковий характер, усі договірні положення з цього питання мають відповідати діючому законодавству.

20. Конфіденційність інформації

47. Конфіденційна інформація включає всі факти, пов'язані з предметом договору, за винятком тих, які є загальновідомими або повинні бути розкриті, щоб провести роботи з матеріально-технічного забезпечення. Поряд з цим у договорі з матеріально-технічного забезпечення має бути вказано, яка інформація розглядається як конфіденційна, а також має бути передбачено, що і замовнику, і підрядчику заборонено розголошувати конфіденційну інформацію. І той і інший мають слідкувати за збереженням конфіденційності всіма особами, що беруть участь у виконанні договору, включаючи своїх працівників. Сторони мають також домовитися про те, протягом якого періоду вони повинні зберігати конфіденційність. Положення про конфіденційність, як

правило, виходять за межі строку дії договору та часто передбачають збереження її на необмежений період. І нарешті, у договорі повинні бути передбачені наслідки, які може потягнути за собою порушення положень конфіденційності.

21. Передача договірних прав та обов'язків

48. Зазвичай жодна зі сторін не має права переуступати виконання договору або передавати пов'язані з ним права та обов'язки без попередньої письмової згоди іншої сторони. Однак деякі договори передбачають можливість переуступки договору без такої згоди наступнику будь-якої сторони або особі, фірмі чи корпорації, що придбала усі або більшість справ та коштів, активів та зобов'язань, прав та обов'язків такої сторони.

22. Надання субпідрядів

49. Загальна практика здійснення матеріально-технічного обслуговування показує, що підрядчик не може надати субпідряди на виконання всього обсягу робіт. Однак він може, якщо це передбачено договором, надавати субпідряди або доручати виконання частини робіт після письмового повідомлення замовникові. На практиці у зв'язку з цим спостерігаються різні випадки: у деяких договорах надання субпідрядів залежить від згоди замовника, тоді як в інших така умова не передбачається. У будь-якому випадку надання субпідрядів не звільняє підрядчика (навіть за наявності ясно вираженої згоди замовника) від жодного його обов'язку згідно з договором, та при цьому розуміється, що умови будь-якого договору на субпідряд регулюються положеннями основного договору та відповідають їм. Тому підрядчик з матеріально-технічного обслуговування несе відповідальність за дії свого (своїх) субпідрядника (субпідрядників), як за свої власні дії.

50. Є також випадки, коли замовник зберігає за собою право не лише пропонувати, а й призначати або обирати субпідрядчиків. Якщо підрядчик погоджується з таким правом замовника, сторони можуть вивчити такий випадок та при необхідності обмежити відповідальність підрядчика за допомогою додання деяких застережень як в основний договір з технічного обслуговування, так і в договір на субпідряд.

23. Укладання, набрання чинності, зміна договору

51. Сторони мають домовитись у договорі відносно дати його набрання чинності. Це може бути дата підписання договору або дата якоїсь іншої події, наприклад першого платежу замовника. Набрання чинності договору з матеріально-технічного обслуговування може залежати від схвалення з боку компетентних органів або фінансових установ, зацікавлених у цьому питанні. У цьому випадку сторони мають передбачити у договорі положення про те, що він вступає в силу лише з дати його схвалення усіма компетентними органами та установами. Договір має також містити обов'язки обох сторін докладати усіх необхідних зусиль для отримання таких згод протягом строку, встановленого договором, нести всі пов'язані з цим видатки та невідкладно повідомляти одне одного щодо отримання такого схвалення або відмови в ньому; у договорі повинні бути також передбачені правові наслідки нездатності сторін виконати ці обов'язки. Нарешті, договір має містити положення, які передбачають, що в разі неотримання протягом узгодженого строку повідомлення від відповідної сторони, договір (навіть, якщо він підписаний) буде вважатися недійсним.

52. Додаткові угоди та зміни в комплексі послуг, а також зміни інших договірних умов мають узгоджуватись у письмовій формі.

24. Призупинення та припинення дії

А) ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

53. Сторони можуть домовитись про включення положень щодо призупинення та припинення дії усього договору або призупинення і припинення дії деяких договірних обов'язків. Якщо вони забажають зробити це, то їм слід мати на увазі, що на практиці можуть траплятися два види призупинення та припинення договору: узгоджене та одностороннє. Випадки узгодженого призупинення та припинення дії можуть бути наслідком непереборної сили або обставин, що змінились. Випадки одностороннього призупинення чи припинення дії договору можуть бути пов'язані: з невиконанням будь-якою зі сторін договірних зобов'язань (див. пп. 34–38); з конкретними обставинами та особливими причинами.

Якщо одностороннє призупинення та припинення дії договору відповідно до конкретних обставин та особливих причин визнається можливим та сторони бажають залишити за собою таку можливість, вони мають визначити в договорі конкретні обставини та (або) особливі причини, які слугуватимуть основою для можливого одностороннього призупинення та припинення дії договору.

54. Необхідно уточнити процедуру одностороннього призупинення та припинення дії договору. Можна передбачити, що сторона, яка бажає призупинити або припинити дію договору в односторонньому порядку, може зробити це шляхом письмового повідомлення з урахуванням дотримання встановленого строку. Така процедура може також вимагати вирішення питання про те, хто визначає наявність підстави для призупинення або припинення дії договору: чи може сторона призупиняти або припиняти дію договору на основі своїх власних оцінок наявності таких причин чи їхня наявність має встановлюватися третьою стороною.

Б) НАСЛІДКИ ОДНОСТОРОННЬОГО ПРИЗУПИНЕННЯ ТА ПРИПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ, ПРИЗУПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ

55. У тому випадку, якщо у договорі передбачено можливість призупинення його дії в односторонньому порядку, сторони повинні обумовити наслідки такого призупинення та шляхи їх урегулювання, а також права та обов'язки сторін після призупинення та наступного відновлення діяльності з матеріально-технічного обслуговування. У договорі мають бути розглянуті такі питання:

які виплати по договору, якщо такі передбачені, будуть приводитись однією стороною щодо іншої протягом призупинення дії договору;

чи мають проводитись якісь додаткові виплати однією зі сторін по відношенню до другої внаслідок призупинення дії договору (вони зазвичай залежать від обставин, що спричинили призупинення).

Припинення дії договору

56. Звичайна практика показує, що наслідки припинення дії договору в односторонньому порядку, коли таке допускається, відрізняються від наслідків призупинення в односторонньому порядку. В останньому випадку припиняється і дія обов'язків сторін. Внаслідок цього в договорі мають міститися конкретні вказівки не лише на

палетці, які мають бути здійснені одною стороною іншій, а й інші правові наслідки припинення дії договору.

25. Мови

57. Слід рекомендувати, щоб договори з матеріально-технічного обслуговування, як і будь-які інші міжнародні договори, складалися однією мовою. Це веде до усунення розбіжностей, що засновуються на елементарних відмінностях у термінології або висловленні. Однак, якщо використовується декілька мов, доцільно вказати одну з них як основну, яка була б головною при виникненні спорів. У будь-якому випадку, якщо договір складено декількома мовами, слід забезпечити юридичну автентичність різних текстів у цілях належного тлумачення прав та обов'язків сторін. Нарешті, в договорі має бути визначено, яка мова буде робочою.

26. Застосовані закони та пов'язані з ними питання

58. Сторони повинні застерегти закон, згідно з яким цей договір складається та регулюється. Якщо вони забажають вжити загальні умови, типові умови, торгові звичаї або норми професійної поведінки, то у своєму договорі повинні будуть зробити посилання на такі правила та прямо заявити про свою згоду з ними.

59. За допомогою своєчасного надання замовником інформації підрядчик з матеріально-технічного обслуговування повинен бути ознайомленим з обов'язковими нормами та технічними стандартами країни замовника (див. п. 26). У зв'язку з цим слід приділити увагу тому факту, що національне законодавство або правила техніки безпеки багатьох країн визначають, що обладнання, яке обслуговується та (або) ремонтується, до початку робіт повинно бути оглянуте компетентними органами. Витрати за такий огляд несе або замовник, або підрядчик.

27. Врегулювання спорів

60. Що стосується будь-яких спорів та розбіжностей, що виникають у зв'язку з тлумаченням або виконанням договору, то сторони повинні прагнути дружно вирішувати спірні питання, перш ніж звертатись до арбітражу або звичайного суду. Однак у тому випадку, якщо не вдається вирішити такі спори або розбіжності, міжнародна ділова практика передбачає належні процедури примирення та арбітражу, що дозволяють обрати процедуру для кожного конкретного випадку. Сторони повинні вказати в договорі компетентну установу для урегулювання можливих спорів між ними.

61. Недавній досвід у галузі міжнародного торговельного арбітражу свідчить про те, що багато спорів між сторонами щодо промислових угод виникають внаслідок технічних розбіжностей. У межах звичайної міжнародної арбітражної процедури технічні проблеми, що лежать в основі спору, передаються на розгляд арбітрів набагато пізніше виникнення технічних ускладнень. Звичайно, навіть якщо арбітри призначають технічних експертів, останнім доводиться висловлювати свою думку тоді, коли перевірка на місці (яка може виявитись необхідною) стає надто тяжкою. Тому сторони, можливо, забажають заздалегідь домовитись про призначення технічних експертів, на розгляд яких повинні негайно передаватись будь-які розбіжності, що виникають у зв'язку із зазначеними проблемами. Якщо самі сторони не можуть домовитись про вибір експертів, вони звичайно просять, щоб ті були призначені спеціалізованою установою, обраною за домовленістю між сторонами.

62. Сторони вказують у договорі, чи повинна думка технічного експерта або експертів розглядатись як остаточна або вона слугує лише свідоцтвом, що має певна значення при подальших арбітражних розглядах. За відсутності такого положення вважається, що думка експерта (експертів) не є обов'язковою для арбітра.

ДОГОВІР З РЕМОНТУ

1. Сторони

63. Слід відзначити відмінність між фірмою, що поставляє завод, установки, обладнання або будівлі та забезпечує наступне обслуговування (одна сторона), та окремим підрядчиком з ремонту (інша). Договір з ремонту зазвичай є окремим. У деяких випадках його можна пов'язати з договором про поставку заводу, установок і т.д. Тому у ньому повинно міститись чітке визначення сторін з описом їх юридичного статусу, правоздатності та (або) повноважень у відношенні його укладання. Якщо з кожної сторони у договорі беруть участь кілька юридичних осіб, то в ньому слід чітко визначити відповідальність кожного з них. Якщо замовник повинен мати справу з якоюсь стороною, що складається з кількох учасників, то слід застерегти відносини між усіма учасниками такої сторони та їхні відносини із замовником. Важливо також уточнити питання про відповідальність, тобто є вона індивідуальною, чи солідарною.

2. Визначення та документи

64. Договори про ремонт звичайно включають розділи, що містять тлумачення використовуваних у них термінів для забезпечення їх одноманітності та визначення сфери дії договору. Якщо договір складається з кількох документів, то цей факт можна відмітити у відповідному розділі договору або в додатку до нього. У випадку виникнення різночитань щодо положень, які містяться у ряді документів, що є частиною договору, необхідно вказати, який з них (або які правила в документі) має (мають) перевагу.

3. Строки та етапи надання послуг

65. Розмежування проводиться між строком вступу в силу договору про ремонт та строком початку надання послуг. Оскільки вони можуть бути різними, рекомендується щоб строки початку ремонту були вказані в договорі. За надзвичайних обставин може бути потрібно негайно почати ремонтні роботи. У цьому випадку в договорі повинні передбачатись положення про негайний початок робіт. Але якщо сторони домовилися, що послуги надаватимуться поетапно, то строки кожного етапу мають визначатись у договорі конкретно.

66. Якщо договір передбачає випробування установки після ремонту, то слід вважати, що строки надання послуг з ремонту були дотримані, але за умови що відремонтована установка готова для передачі замовнику до закінчення встановленої дати.

67. Коли буде потрібним проведення наступних додаткових ремонтних робіт, сторони мають домовитись про те, чи слід у цьому випадку подовжувати початкові узгоджені строки.

4. Предмет та сфери дії договору

68. При визначенні предмету договору та сфери його дії, сторони точно вказують у самому договорі або в додатку до нього завод, установки, верстати та обладнання,

на які розповсюджуються послуги, пов'язані з ремонтом, а також точний вид та масштаби цих послуг.

5. Послуги, що надаються підрядчиком з ремонту

69. Залежно від обставин, іноді буває неможливо визначити заздалегідь точні деталі ремонтних робіт, які має виконати підрядчик. Коли час та характер дозволяють провести перевірку на місці, вона повинна проводитись до початку ремонтних робіт, і згода сторін про обсяг робіт (і винагорода, що сплачується підряднику, див. п. 75 та далі) повинна ґрунтуватися на її результатах. У надзвичайних обставинах за відсутності часу для передчасного проведення перевірки на місці, її варто провести та укласти договір про деталі ремонтних робіт, як тільки для цього з'являться технічні можливості.

70. Якщо послуги, пов'язані з ремонтом, знадобляться у близькому майбутньому, сторони можуть укласти генеральний договір про ремонт. У ньому обумовлюють можливість надання в майбутньому ремонтних послуг підрядчиком відповідно до встановлених ним основних принципів. Генеральний договір з ремонту зазвичай укладається на визначений період та кожен вид ремонтних робіт вимагає окремого договору на основі принципів, установлених генеральним договором.

71. Від підрядчика з ремонту зазвичай потрібна підготовка періодичних коротких звітів, що містять опис усіх питань, пов'язаних з послугами з ремонту, які надавались протягом попереднього періоду, а також кінцевого звіту, який надається після завершення робіт. Такі звіти слід показувати замовнику. Замовнику за його проханням має бути наданий доступ до записів підрядника з проведення майбутнього ремонту.

6. Зміна/відклик персоналу підрядчика з ремонту

72. Сторони, можливо, визнають доречним вказати у договорі функції та строк призначення персоналу підрядчика. У цій самій статті можна встановити, чи має право підрядчик з ремонту змінити частково або повністю свій персонал протягом строку дії договору. Замовник повинен у максимально можливій мірі прагнути зберегти за собою право просити підрядчика з ремонту замінити будь-якого члена його персоналу, призначеного для проведення робіт, якщо така особа не виконує місцевих законів, правил та постанов або продемонструвало свою непридатність або некомпетентність. У договорі слід вказати умови, відповідно до яких може бути проведена заміна, наприклад, щодо сплати видатків.

7. Стандарти, специфікації та застосовувані нормативи

73. Договір зазвичай містить положення, згідно з яким при наданні послуг з ремонту підрядчик повинен діяти з урахуванням узгоджених норм, специфікацій та вживаних стандартів. Сторони повинні відмітити в договорі, хто бере на себе ризик представлення або застосування норм, специфікацій та стандартів, згаданих вище та визначених договором, а також вказати, яка сторона несе відповідальність за їх непредставлення. При їх зміні після вступу договору до дії сторони повинні домовитися щодо наслідків таких змін.

8. Робота, яка не охоплюється узгодженими послугами з ремонту

74. У випадку, якщо підрядчик виявляє у ході своїх відвідань, що необхідно провести роботи, які не охоплюються межами узгоджених послуг з ремонту, він пови-

нен якнайшвидше повідомити про це замовнику. У зв'язку з цим замовник повинен прийняти рішення. Якщо він просить того самого підрядчика провести ці роботи, то сторони мають укласти новий договір про такі додаткові або допоміжні послуги.

9. Обов'язки замовника

75. Основний обов'язок замовника — сплата винагороди підрядчику з ремонту. Така сплата може складатися з паушальної суми або з місячних, тижневих, денних чи погодинних ставок, а може здійснюватись на підставі іншого методу розрахунків.

Інші зобов'язання замовника

76. Інші зобов'язання замовника за договором про ремонт можуть включати, наприклад:

— надання підрядчикові з ремонту і особам, найнятих ним за договором, безперешкодного доступу в зазначені в договорі місця, де повинні здійснюватися ремонтні роботи;
— надання в розпорядження підрядчика дублікатів таких технічних документів, які є необхідними і корисними у зв'язку з ремонтом обладнання (відносно конфіденційності такої документації див. п. 100);
— забезпечення інформацією, що стосується правил техніки безпеки, а також внутрішньої безпеки, вживаних на місці знаходження заводу, установки, устаткування або будівель і таких, що мають відношення до роботи, що виконується відповідно до договору;
— забезпечення інформацією про закони і правила, що стосуються умов прибування підрядчика і його персоналу в країні замовника в період здійснення робіт з ремонту;
— забезпечення інформацією і документацією, необхідною для усунення процедур здобуття віз та інших дозволів підрядчиком і його персоналом;
— негайне ухвалення рішень щодо будь-яких дефектів устаткування або будівель, не виявлених у ході інспекції на місці, але відкритих підрядчиком у ході здійснення ремонтних робіт, доведених до відомості замовника; повідомлення підрядчикові про рішення;
— забезпечення робочими приміщеннями, житлом і медичним обслуговуванням персоналу підрядчика і їхніх сімей, якщо цей персонал направлений у країну замовника (сторони повинні погоджувати, за чий рахунок це здійснюється).

77. У тому випадку, якщо ремонт об'єкту проводитиметься на підприємстві підрядчика, не на місці його розташування, в договір мають бути включені положення, що визначають відповідальність підрядчика або замовника за транспортування об'єкта на підприємство по ремонту і назад. У договорі повинно бути також вказано, яка з двох сторін нестиме відповідальність за інші витрати, пов'язані з транспортуванням, включаючи питання упаковки, вантаження, розвантаження і ризики втрати або завдання збитку під час перевезення. Сторони повинні також погоджувати питання страхування об'єкта, предмету ремонту.

78. У договорі про ремонт необхідно вказати місце, дату, час і умови здачі (приймання) відремонтованого об'єкта. В цілому здача (приймання) повинна супроводжуватися перевіркою відремонтованого об'єкта замовником (або експертом, призначеним замовником з цією метою) і (або) задовільним завершенням випробувань

ефективності функціонування. Підрядчик по ремонту повинен завчасно направити про вищезгадане повідомлення замовникові, запросивши його (або призначеного ним експерта) для перевірки відремонтованого об'єкта і (або) присутності на випробуваннях ефективності функціонування. Відразу після задовільного завершення перевірки і (або) випробувань має бути підписаний сертифікат про здачу (приймання). Текст сертифікату максимально узгоджується заздалегідь. У ньому слід коротко відзначити відмічені недоліки (повний перелік зазвичай додають до сертифікату), підтвердити терміни, протягом яких підрядчик по ремонту повинен усунути ці недоліки, підкреслити, що приймання замовником відремонтованого об'єкта в жодному випадку не звільняє підрядника від його обов'язків (вказаних у договорі) відносно гарантій (якість роботи, замінених частин і устаткування, ефективності функціонування відремонтованого об'єкта). Сторони повинні усвідомлювати, що відносно певних видів устаткування (гідравлічних мостів, ліфтів, ескалаторів, конвеєрів, бойлерів, генераторів, великих електромоторів, повітряних компресорів, паливних насосів і подібного устаткування), незалежно від вимог договору або на додаток до нього, кінцева перевірка відремонтованого об'єкта здійснюється урядовим органом, який видає відповідний сертифікат про перевірку (твердження).

10. Методи визначення винагороди підрядчика

79. Договір із вказаною паушальною сумою охоплює винагороду за конкретні послуги або всі витрати, необхідні для виконання зобов'язань підрядчика по ремонту. Він може також включати витрати на наднормову роботу, здійснювану підрядчиком. В основі договору з вказівкою місячних, тижневих, денних або почасових ставок лежить час, який витрачає підрядчик на надання послуг замовникові, плюс покриття прямих витрат. Договори, передбачаючи інші методи розрахунків, повинні містити погоджені сторонами формули розрахунків виплат, що належать підрядчикові по ремонту.

Якщо сторони побажають, щоб певні витрати у зв'язку з ремонтом не охоплювались договором, а відшкодовувалися підрядчикові на додаток до виплат, передбаченим договором, то вони повинні погоджувати такі платежі і скласти їх перелік. Є такі практичні приклади цих витрат: добові однієї людини; готельні і дорожні витрати; вартість розмноження всіх документів; поштові, телеграфні, телексні і телефонні витрати; подорожні витрати на поїздку у відпуск на батьківщину персоналу підрядчика по ремонту. Усі ці витрати стосуються лише договорів, що передбачають систему ставок, і вони можуть також включати витрати, пов'язані з простоєм з вини замовника.

80. Як частина угоди, що стосується обсягу робіт, який має бути виконаний підрядчиком по ремонту (див. п. 69), сторони повинні визначити метод, який застосовуватиметься при розрахунку винагороди, що виплачується підрядчикові (див. п. 75). Коли винагорода не визначена як паушальна сума, сторони, можливо, побажають домовитися про те, що підрядчик повинен підготувати для замовника кошторис витрат. Зазвичай такий кошторис є обов'язковим для підрядчика, якщо він чітко виразив свою згоду з її обов'язковістю. В іншому випадку сторони можуть використовувати кошторис витрат як основу для визначення верхніх меж суми винагороди підрядчика. У договорі може бути також вказано, що в разі неможливості здійснення ремонтних робіт на основі витрат, які нижчі і дорівнюють вказаній верхній межі, підрядчик повинен дістати схвалення замовника, перш ніж розпочати виконувати роботи, що спричинюють витрати, які перевищують вказану межу.

11. Умови платежу

81. У договорі на матеріально-технічне обслуговування повинні передбачатися умови виплати винагороди, включаючи терміни і метод платежу. Винагорода підрядчику по матеріально-технічному обслуговуванню зазвичай виплачується залежно від обставин після виконання робіт. Як правило, виплати здійснюються після представлення рахунка-фактури і супровідних документів.

12. Підвищення цін і коригування розмірів винагороди

82. На розміри винагороди, яка підлягає сплаті підрядчикові по матеріально-технічному обслуговуванню, можуть впливати різні чинники, зокрема зміна цін на матеріали й запасні частини, заробітної плати і т.д. Сторони повинні самі встановити, чи слід передбачати в договорі можливість перегляду і коригування розмірів винагороди підрядчика на основі положень існуючого законодавства. У деяких країнах заборонено коригувати винагороду підрядчика. Проте там, де це дозволено, сторони повинні враховувати, що нині багато договорів містять застереження про перегляд цін, через що зафіксована в договорі сума винагороди підлягає збільшенню в пропорції, розрахованій на основі погодженого індексу цін.

13. Утримання сум з винагороди

83. З цих питань не існує одноманітної практики. Є договори, що містять положення про те, що утримання сум з винагороди не допускається, тоді як в інших договорах установлюється, що замовник може утримувати будь-які суми з винагороди підрядчика по ремонту або анулювати повністю чи частково вже схвалені платежі на підставі з'ясування певних обставин, що виникли в ході здійснення договору.

14. Відстрочення або тимчасове припинення робіт якою-небудь стороною

84. У договорі може передбачатися, що ремонт устаткування або будівель може бути з певних причин відкладений або припинений будь-якою стороною. Якщо це має місце, то в договорі перераховуються також і наслідки відстрочення або тимчасового припинення. Якщо ремонт відкладається або припиняється замовником, то підрядчик по ремонту може з відома замовника здійснити перевірку а також обговорити з ним обґрунтованість і тривалість періоду відстрочки. В принципі будь-яка сторона має право розірвати договір лише після закінчення погодженого періоду.

85. Якщо підрядчик вважає, що додатковий ремонт підприємства необхідний, але замовник не пропонував його проведення, він може припинити надання подальших послуг до тих пір, поки необхідний ремонт не буде проведений за рахунок замовника. На тій же підставі підрядчик повинен мати право припинити або відстрочити надання послуг з ремонту або відмовитися від виконання подальших послуг. Сторони можуть передбачити в контракті, що в такому разі підрядчик по ремонту може також розірвати контракт.

15. Невиконання договірних зобов'язань і юридичні наслідки

86. Невиконання договору може спричинити відповідальність сторони, яка порушила договір. Слід установити міру відповідальності сторони, що порушила договір, і залежно від кожного конкретного випадку пов'язати її з виглядом і об'ємом узгоджених послуг. Договори на ремонт можуть передбачати обмеження фінансової відповідальності підрядчика певною сумою (див. п. 91).

А) ЗАТРИМКА, ЧАСТКОВЕ НЕВИКОНАННЯ, НЕВИКОНАННЯ

87. Якщо яка-небудь сторона не виконує своїх договірних зобов'язань то інша сторона повинна направити їй повідомлення і встановити розумний період для усунення недоліків. Додатковий період, що надається підрядчикові замовником, має бути особливо коротким у тому випадку, коли незавершення робіт з ремонту в строк загрожує спричинити додаткові дефекти в устаткуванні, яке належить обслужити, або збитки. Якщо недоліки не усунені за встановлений період, то сторона, що потерпіла, може вдатися до відповідних засобів судовим захистом. У цьому випадку замовник може припинити договір, самостійно виконати роботи по ремонту або доручити їх виконання третій стороні за рахунок підрядчика. Відповідно до чинного законодавства підрядчик може виставити претензію у зв'язку з упущеною вигодою, припинити обслуговування, припинити договір і вимагати від замовника відшкодувати збитки.

88. При укладенні договорів сторони просто застерігають, що невиконання зобов'язань однією із сторін спричинює за собою для неї зобов'язання виплатити компенсацію іншій стороні за збитки, що фактично зазнали їх. Проте, як правило, спільного положення подібного характеру недостатньо для запобігання труднощів, що виникають інколи щодо вживаних законів, доказів і суми збитків. Існують договори, в яких передбачається виплата підрядником по ремонту неустойки без обов'язкової вистави замовником доказів того, що він зазнав збитків; у цих випадках плата неустойки може замінювати відшкодування збитків. Бувають також договори, в яких передбачається як сплата неустойки, так і відшкодування збитків, у таких випадках неустойка може доповнювати відшкодування збитків. Якщо взяти до уваги всі варіанти, то представляється, що сторонам слід передбачити або відшкодування збитків, або сплату неустойки. Якщо, проте, в договір включені положення, що передбачають як відшкодування збитків, так і сплату неустойки, то зв'язок між цими двома категоріями має бути чітко визначений. Необхідно вказати, що в деяких країнах неустойка вважається такою, що шкодить публічному ладу або її розмір обмежується судом. У такому разі застосовуються заздалегідь оцінені збитки, що розглядаються як завчасний захист від можливого збитку, який одна із сторін може понести через невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань. Нарешті, при достроковому виконанні підрядчиком своїх зобов'язань йому, як правило, виплачується премія. Тому рекомендується, щоб сторони погоджували неустойку (відшкодування збитків) за незавершення робіт вчасно в тих випадках, коли, щоб запобігти дефектів устаткування або установки, які належить обслужити підрядчику, можуть бути запропоновані додаткові стимули в цих цілях.

89. Збитки або неустойка, що виплачуються підрядчиком по ремонту, можуть розраховуватися за кожен день або тиждень затримки або як відсоток від його винагороди або на основі іншого відповідного методу. Якщо замовник не виконує якого-небудь з договірних зобов'язань, то підрядчик може вимагати від нього виконання зобов'язань і (або) вдатися до інших засобів захисту від невиконання договірних зобов'язань, включаючи компенсацію за понесені збитки. Якщо ж замовник не виконує своїх зобов'язань відносно співробітництва і технічного сприяння, то підрядчик після направлення йому повідомлення має право (але не обов'язок) виконати роботи, які повинні були бути проведені замовником самостійно, і пред'явити йому відповідний рахунок. Цей засіб захисту не наносить збитку правам і претензіям під-

рядчика по ремонту відповідно до вживаних законів. Якщо ремонтні роботи здійснюються поза майстровими підрядчика, то сторони можуть установити, що замовник буде зобов'язаний виплатити підрядчикові компенсацію в разі збитку і пошкодження устаткування або інструментів останнього, встановлених у місці проведення ремонту, якщо він не несе відповідальності за такий збиток або пошкодження.

Б) НЕВІДПОВІДНЕ ВИКОНАННЯ

90. Що ж стосується невідповідних робіт по ремонту, то в договорі повинні містити положення про те, що підрядчик зобов'язаний негайно усунути дефекти. Письмове повідомлення про дефекти від замовника має бути основою зобов'язання підрядника усунути дефекти або збиток, спричинений його невідповідним виконанням. У договорі слід застерегти наклеп питання, що включаються в повідомлення про дефекти (наприклад, період, протягом якого повинно подаватися таке повідомлення; опис дефекту; період, протягом якого дефект має бути усунений з належним урахуванням обставин і можливостей). Якщо протягом цього додаткового періоду підрядчик не усуває описаних у повідомленні дефектів, сторони повинні погоджувати подальші юридичні наслідки, які можуть включати ремонт самим замовником за рахунок підрядчика, припинення договору замовником з негайним повідомленням і сплату неустойки або виплату збитків підрядчиком замовникові.

В) ОБМЕЖЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

91. На підрядчика по ремонту відповідальність за можливі недоліки, що ведуть до порушення функціонування устаткування або зривів у виробництві, може бути покладена лише в тому випадку, якщо ці недоліки виникли внаслідок порушення ним договору. Тому сторони можуть домовитися, що фінансова відповідальність підрядчика повинна обмежитися сумою, яка може бути виражена в абсолютних цифрах або у відсотках від його винагороди, проте вона не повинна перевищувати певної конкретної межі. Вони можуть також вказати, що ніяка компенсація не підлягає сплаті за втрату прибутків, втрату виробничих можливостей або потенційні втрати.

16. Звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань

92. Сторони повинні уточнити в своєму договорі обставини, які можуть привести за собою звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань. У тих випадках, коли сторони не передбачають такого положення, обставини, що приводять до звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань, випливають з норм права, які стосуються їхнього договору.

93. Зазвичай до договору включається положення, яке передбачає, що сторона не несе відповідальності за невиконання своїх зобов'язань, якщо вона може довести, що таке невиконання пов'язане з перешкодою, яка виникла після підписання договору і яке не піддається її контролю і що таку перешкоду не можна було передбачити в період підписання договору, уникнути або здолати його або його наслідки. Є такі приклади цих ситуацій: війна, суспільні безлади, втручання державних властей, пожежа, стихійні лиха і т.д. Сторона не може посилатися на невиконання договірних зобов'язань іншою стороною в тому випадку, якщо таке невиконання було спричинене якою-небудь дією або бездіяльністю першої сторони.

94. Окрім обставин, що призводять до звільнення від відповідальності за невиконання договірних зобов'язань, в договорі має бути також передбачена процедура, яку слід застосовувати тоді, коли одна із сторін посилається на обставини, що звільняють від відповідальності. Найважливішими положеннями щодо цього є такі: сторона, яка не виконує своїх обов'язків і посилається на обставини, що звільняють від відповідальності, повинна без необґрунтованих затримок повідомити іншій стороні про обставину, яка перешкоджає виконанню нею зобов'язань і про неможливість виконати зобов'язання; сторони повинні передбачати наслідки невідправлення такого повідомлення (наприклад, виплату відшкодування за збиток), а також право припинення дії договору при збереженні перешкоди протягом тривалого періоду.

95. Сторони повинні передбачити у своєму договорі, що звільнення від відповідальності може бути також надане в тих випадках, коли невиконання однієї із сторін зобов'язань було спричинене якою-небудь дією або бездіяльністю іншої сторони (перешкоди, створені клієнтом). Таким чином, підрядчик по ремонту не несе відповідальності за наслідки невиконання ним зобов'язань, якщо воно було спричинене діями або бездіяльністю з боку замовника, і навпаки.

17. Зміна обставин і перегляд договору

96. Загальноприйнята практика свідчить про те, що договори про ремонт рідко містять застереження, які стосуються зміни обставин, що приводять до порушення первинної збалансованості договору з економічної і фінансової точок зору, але не викликають неможливості його виконання. Такі застереження, мабуть, дійсно не слід вносити до більшості договорів про ремонт, термін дії яких нетривалий або підлягає автоматичному продовженню по виділення одного року, якщо яка-небудь із сторін не побажає припинити його дії. Тому такі застереження доцільно включати лише в довгострокові договори про ремонт.

97. Якщо сторони довгострокового договору про ремонт вирішать включити положення про зміну обставин, то вони повинні передбачити такі моменти: опис зміни обставин; розмежування між змінами, які можуть призвести лише до зміни договору, і змінами, які можуть привести до його анулювання; вказівка наслідків змін, які входять до однієї з цих груп; розробка процедури перегляду і змін.

18. Страхування

98. Договори про ремонт зазвичай передбачають зобов'язання сторін забезпечити страхування, що знаходиться в повній відповідності з їх зобов'язаннями. Інакше кажучи, сторони повинні враховувати взаємозв'язок між спільним ризиком, їх відповідальністю і страхуванням цієї відповідальності. Вони повинні прагнути до такого страхування, яке покриває через одного або декілька полісів усі зацікавлені сторони і ризики спільного і, можливо, професійного характеру. У зв'язку з цим необхідно враховувати вартість розширеного страхового покриття. Сторони повинні уникати подвійного або потрійного страхування між замовником, підрядчиком по ремонту і поставщиками. Для найбільш оптимального врегулювання страхових проблем бажано, щоб сторони забезпечували страхування лише з урахуванням думки відповідного експерта.

19. Оподаткування та інші збори

99. Сторони повинні вказувати у своєму договорі, які податки й збори мають бути сплачені і якою стороною. У зв'язку з цим вони повинні розглянути такі питання, як недопускання подвійного оподаткування, звільнення від сплати податків, податки із обороту, податки з доходів корпорацій, податки з особистого доходу, податки на імпорт і окремі місцеві податки. Сторонам рекомендується консультуватися з цих та інших проблем, пов'язаних з податками, з фахівцями в цій галузі. Оскільки податкове законодавство має обов'язковий характер, усі договірні положення з цього питання мають відповідати йому.

20. Конфіденційність інформації

100. Конфіденційна інформація включає всі факти, що стосуються предмету договору, за винятком тих, які є загальновідомими або мають бути розкриті з тим, щоб здійснити роботи по ремонту. У той же час у договорі про ремонт повинно бути чітко вказано, яка інформація розглядається як конфіденційна, а також передбачено, що замовникові й підрядчикові по ремонту заборонено розголошувати конфіденційну інформацію. Як замовник, так і підрядчик повинні стежити за збереженням конфіденційності всіма особами, що беруть участь у здійсненні договору, включаючи своїх службовців. Сторони повинні також домовитися, протягом якого періоду слід зберігати конфіденційність. Положення щодо конфіденційності виходять за межі терміну дії цього договору і часто передбачають збереження конфіденційності на необмежений період. І, нарешті, мають бути передбачені наслідки, які може спричинити порушення положень, що стосуються конфіденційності.

21. Передача договірних прав і зобов'язань

101. Зазвичай жодна зі сторін не має права переуступати виконання договору або передавати пов'язані з ним права і зобов'язання без попередньої письмової згоди іншої сторони. Проте деякі договори передбачають можливість переуступки договору без такої згоди наступникові якої-небудь сторони або особі, фірмі чи корпорації, що придбала все або переважну частину коштів, активів і зобов'язань, прав і обов'язків такої сторони.

22. Надання субпідрядів

102. Спільна практика надання послуг з ремонту показує, що підрядчик по ремонту не може надавати субпідряди на виконання всього обсягу роботи. Проте він може, якщо це передбачено в договорі, надавати субпідряди або доручати виконувати частину робіт після письмового повідомлення замовника. У деяких договорах надання субпідрядів залежить від згоди замовника, тоді як в інших така умова не передбачається. У будь-якому випадку субпідряди не звільняють підрядчика — навіть за наявності ясно вираженої згоди замовника — від жодного з його зобов'язань за договором, але при цьому умови будь-якого договору на субпідряд регулюються положеннями основного договору і відповідають їм. Тому підрядчик несе відповідальність за дії свого (своїх) субпідрядчика (субпідрядників) так само, як за свої власні дії.

103. Бувають випадки, коли замовник зберігає за собою право не лише переглядати, а й призначати або вибирати субпідрядчиків. Якщо підрядчик по ремонту погоджується з таким правом замовника, сторони можуть вивчити цей випадок і за

необхідності обмежити відповідальність підрядчика за допомогою включення деяких застережень як в основний договір про технічне обслуговування, так і в договір на субпідряд.

23. Право власності володіння

104. Якщо ремонтні роботи здійснюються на підприємстві замовника, то підрядчик по ремонту зазвичай встановлює за свій рахунок будь-яке устаткування, яке, на його думку, є необхідним для успішного виконання ним його зобов'язань відповідно до договору. Все таке устаткування залишається у власності підрядчика, який несе відповідальність за його вивезення. Після виділення або припинення терміну дії договору замовник не несе жодних зобов'язань з придбання яких-небудь об'єктів, установлених підрядчиком, або по якій-небудь компенсації підрядчикові за ці об'єкти.

105. Сторони можуть побажати передбачити в договорі положення про те, що підрядчик зберігає власність на все устаткування, запасні або змінні частини і вузли до сплати всієї суми винагороди, що належить йому відповідно до договору про ремонт. Проте слід зазначити, що в деяких системах судочинства подібне положення може бути недійсним.

106. Сторони повинні погоджувати у своєму договорі, чи зберігається власність замовника на замінені частини чи вони переходять у власність підрядчика.

24. Укладання, набирання чинності і зміна договору

107. Сторони повинні домовитися, щоб дати набирання чинності договору. Це може бути дата підписання договору або якої-небудь іншої події, наприклад, першого платежу замовника. Набирання чинності договору про ремонт залежить від схвалення з боку компетентних органів або фінансових установ, зацікавлених у цьому питанні. У цьому випадку слід передбачити положення про те, що договір набирає чинності лише з дати схвалення його всіма компетентними органами і установами, а також про те, що обидві сторони докладуть усіх необхідних зусиль, щоб домогтися такого схвалення протягом терміну, встановленого в договорі, приймати зобов'язання нести всі пов'язані з цим витрати і невідкладно повідомляти один одному щодо діставання такого схвалення або відмови в ньому. У договорі мають бути також передбачені правові наслідки нездатності сторін виконати ці зобов'язання. Нарешті, він повинен містити положення, які передбачають, що у випадку неотримання протягом погодженого терміну повідомлення від відповідної сторони договір (навіть, якщо він підписаний) вважатиметься недійсним.

108. Додаткові угоди й зміни в комплексі послуг, а також зміни інших договірних умов повинні узгоджуватися у письмовій формі.

25. Призупинення і припинення дії

А) ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

109. Сторони можуть домовитися про включення положень, стосовно призупинення і припинення дії всього договору або деяких договірних зобов'язань. Якщо вони побажають зробити це, то на практиці можуть трапитися два види припинення дії договору: узгоджене і одностороннє. Випадки узгодженого припинення дії можуть бути наслідком непереборної сили або обставин, що змінилися. Випадки одностороннього припинення дії договору можуть носити двоякий характер:

а) випадки, пов'язані з невиконанням якою-небудь стороною договірних зобов'язань (див. пп. 87–91);

б) випадки, обумовлені конкретними обставинами й особливими причинами.

Якщо одностороннє припинення дії договору відповідно до пункту б) визнається за можливе і сторони бажають залишити за собою таку можливість, вони повинні визначити в їхньому договорі конкретні обставини і (або) особливі причини, які будуть слугувати підставою для можливого одностороннього припинення дії договору.

110. У зв'язку з цим буде необхідно уточнити процедуру одностороннього припинення дії договору. Сторона, яка бажає припинити дію договору в односторонньому порядку, може зробити це шляхом письмового повідомлення і з урахуванням дотримання установленого терміну. Ця процедура може також зажадати вирішення питання про те, хто визначає наявність підстави для припинення дії договору: чи може сторона призупиняти й припиняти дію договору на підставі своїх власних оцінок наявності таких обставин або їх наявність повинна встановлюватися третьою стороною.

Б) НАСЛІДКИ ОДНОСТОРОННЬОГО ПРИЗУПИНЕННЯ І ПРИПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ. ПРИЗУПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ

111. У тому випадку, коли в договорі передбачена можливість призупинення його дії в односторонньому порядку, сторони повинні передбачити наслідки такого призупинення і шлях їхнього врегулювання, а також права і зобов'язання сторін після призупинення і подальшого відновлення діяльності по ремонту. У договорі слід розглянути:

— які виплати за договором, якщо такі передбачаються, проводитимуться однією стороною щодо іншої протягом призупинення дії договору;
— чи повинні проводитися які-небудь додаткові виплати однієї із сторін відносно іншої безпосередньо внаслідок призупинення дії договору, що зазвичай залежить від обставин, які зумовили зупинку дії договору.

Припинення дії договору

112. Практика показує, що наслідки припинення дії договору в односторонньому порядку в тих випадках, коли це допускається, відрізняються від наслідків припинення дії договору в односторонньому порядку. Коли дія договору припиняється в односторонньому порядку, припиняється і дія обов'язків сторін. Внаслідок цього в договорі повинні міститися конкретні не тільки вказівки на платежі, які здійснюються однією стороною іншій стороні, а й інші правові наслідки припинення дії договору.

26. Мови

113. Слід рекомендувати, щоб договори про ремонт, як і будь-які інші міжнародні договори, складалися однією мовою. Завдяки цьому можна усувати розбіжності, що виникають через прості відмінності в термінології або виразі. Коли використовується декілька мов, доцільно вказати одну з них як основну мову, яка була б визначальною у разі виникнення суперечок. У будь-якому випадку, якщо договір складений декількома мовами, сторони повинні забезпечити юридичну аутентичність різних текстів з метою належного тлумачення прав і обов'язків сторін. Нарешті, в договорі повинно бути узгоджено, яка мова буде робочою мовою сторін.

27. Вживані закони й пов'язані з ними питання

114. У своєму договорі сторони повинні передбачити закон, який регулює цей договір і відповідно до якого він складається. Якщо сторони побажають застосовувати загальні умови, типові умови, торгові звичаї або норми професійної поведінки, то вони повинні будуть зробити посилання на такі правила і прямо заявити про свою згоду з ними.

115. За допомогою своєчасного надання замовником інформації підрядчик по ремонту повинен бути ознайомлений з обов'язковими нормами і технічними стандартами країни замовника (див. п. 26). У зв'язку з цим слід приділити увагу тому факту, що національне законодавство або правила техніки безпеки багатьох країн установлюють, що устаткування, яке обслуговується і (або) ремонтується, повинно бути до початку робіт оглянуто компетентними органами. Витрати на такий огляд несуть або замовник, або підрядчик.

28. Врегулювання суперечок

116. Що ж стосується будь-яких суперечок або розбіжностей, що виникають у зв'язку з тлумаченням або виконанням договору, то сторони повинні прагнути дружньо вирішувати спірні питання, перш ніж звертатися до арбітражу або до звичайного суду. Якщо ж не вдається вирішити таких спорів або розбіжностей, то, відповідно до міжнародної ділової практики, передбачаються процедури примирення і арбітражу, що дають змогу вибрати процедуру, відповідну для кожного конкретного випадку. Сторони повинні вказати в договорі, яка установа буде компетентною для урегулювання можливих суперечок між ними.

117. Недавній досвід у галузі міжнародного торгового арбітражу свідчить про те, що багато суперечок між сторонами щодо промислових угод виникають унаслідок технічних розбіжностей. У межах звичайної міжнародної арбітражної процедури технічні проблеми, що лежать в основі суперечки, передаються на розгляд арбітрів набагато пізніше за виникнення технічних ускладнень. Навіть якщо арбітри призначають технічних експертів, останнім доводиться висловлювати свою думку тоді, коли перевірка на місці (яка може виявитися необхідною) стає надто важкою. Тому сторони, можливо, побажають заздалегідь домовитися про призначення технічних експертів, на розгляд яких повинні негайно передаватися будь-які розбіжності, що виникають у зв'язку з указаними вище проблемами. Якщо самі сторони не можуть домовитися про вибір експертів, вони звичайно просять, щоб експерти були призначені спеціалізованими установами, обраною домовленістю між сторонами.

118. Сторони зазначають у договорі, чи повинна думка технічного експерта або експертів розглядатися як остаточна чи вона є лише свідченням, що має певне значення при подальших арбітражних розглядах. За відсутності такого положення вважається, що думка експерта (експертів) не є обов'язковою для арбітра.

ДОГОВІР ПРО ЕКСПЛУАТАЦІЮ

1. Сторони

119. Слід проводити відмінність між фірмою, яка поставляє завод, установки, устаткування або будівлі і забезпечує подальше експлуатаційне обслуговування (одна сторона), і самостійним підрядчиком з експлуатації (інша). Тому в договорі

мають бути чітко визначені сторони з описом їхнього юридичного статусу, правоздатності і (або) повноважень відносно укладання договору. Якщо з кожного боку в договорі беруть участь декілька юридичних осіб, то в ньому слід визначити відповідальність кожної з них. Якщо замовник повинен мати справу з якою-небудь стороною, що складається з декількох учасників, то в договорі оговорюються відношення між усіма учасниками такої сторони і їхнє відношення із замовником. Важливо також уточнити питання про відповідальність, тобто є вона індивідуальною чи солідарною.

Укладення договору і зміни.

Договір вважається укладеним у тому випадку, якщо після отримання пропозиції від однієї із сторін інша дає свою згоду в письмовій формі протягом терміну, встановленого першою особою (якщо такий термін встановлений). Якщо завод, машини, установки або будівлі не належать замовникові повністю чи частково, то останній повинен довести цей факт до відома підрядчика з експлуатації у письмовій формі в ході переговорів щодо контракту. До того ж замовник повинен проінформувати підрядчика у письмовій формі про всі зміни, які стосуються статусу власності і які можуть відбутися після укладання договору. Якщо завод, машини, установки або будівлі не поставляються підрядчиком з експлуатації, то замовник повинен прийняти зобов'язання надавати інформацію про всі права на промислову власність, які можуть існувати відносно вище переліченого; відповідно сторони мають погоджувати питання про те, що замовник повинен захищати підрядчика від усіх існуючих претензій третіх сторін, що виникають з таких прав. Додаткові угоди і зміни у комплексі експлуатаційних послуг, а також зміни інших договірних умов підтверджуються у письмовій формі обома сторонами. Сторони повинні максимально можливо визначити будь-які конкретні обставини, які можуть зажадати внесення до договору змін.

2. Визначення термінів, які використовуються у договорі

120. Договори про експлуатацію включають зазвичай розділ, який містить визначення термінів, що в них використовуються, для забезпечення їхнього однозначного тлумачення і для визначення сфери дії договору, наприклад: «уряд», «власник», «завод», «будівельний підрядчик», «постачальник», «ліцензіар процесу», «договір», «гарантійний період» і т.д. Якщо договір складається з декількох документів, то цей факт можна відзначити (і визначити порядок їхньої черговості) у відповідному розділі договору або в додатку до нього.

3. Терміни початку і етапи надання послуг

121. У договорі повинна бути вказана точна дата початку експлуатаційного обслуговування, а також дата його завершення в тому випадку, якщо договір не укладено на невизначений термін. Якщо договір укладається до завершення проекту, то сторони можуть передбачити поетапне надання експлуатаційних послуг залежно від етапів виконання проекту (наприклад, послуги, що надаються в період, що передує передачі і після неї).

4. Предмет і сфера дії договору

122. Необхідно точно визначити характер, обсяг і місце надання експлуатаційних послуг. У зв'язку з цим сторони повинні вказати, чи є відповідальність підрядчика

за здійснення експлуатації прямою або непрямою, інакше кажучи, чи займається він тільки консультуванням й інструктажем замовника та його персоналу щодо управління заводом, чи він сам управляє ним.

5. Зобов'язання підрядчика з експлуатації

Основні зобов'язання підрядчика можуть поділятися на такі три категорії: технічне управління; технічне сприяння; навчання персоналу замовника.

123. Технічне управління

Хоча основна увага в цьому Керівництві відводиться післягарантійному періоду, при описі зобов'язань підрядчика з експлуатації слід враховувати стадію проекту, щоб урегулювати ситуацію, при якій договір з ним укладається до завершення проекту. Послуги підрядчика після передачі й уведення в дію об'єкта і в ході його звичайної експлуатації можуть включати таке:

— розробку і введення в дію сучасних систем і процедур управління;
— організацію виробництва і планування закупівель сировини, напівфабрикатів та інших товарів;
— здійснення контролю;
— планування виробничого процесу;
— планування трудових ресурсів і комплектацію штатів на всіх рівнях (кадрове управління);
— планування і організацію оптимального використання устаткування у виробничому процесі;
— розроблення експлуатаційних процедур для періодичної оптимізації, контролю якості виробів, контролю ефективності споживання палива, електроенергії, гарячої води і т.д.;
— складання програм експлуатації, директив та інструкцій; перевірку і рекомендації щодо проведення будь-яких змін, необхідних для більш ефективної експлуатації; складання звітів про хід роботи.

124. Технічне сприяння

Договори про експлуатацію можуть також включати положення про безперервне або постійне технічне сприяння для забезпечення успішного управління заводом і його експлуатації (надається підрядчиком з експлуатації). Стосовно договору про експлуатацію положення про технічне сприяння можуть, наприклад, включати рекомендації підрядчика замовникові щодо всіх питань, які стосуються організації, і створення:

— укомплектованого фахівцями управління служб по контролю за виробничим процесом і його удосконаленню;
— лабораторної групи по контролю за виробництвом (вибірковий контроль, аналіз та інші спеціальні роботи);
— групи обслуговування щодо здійснення програми матеріально-технічного обслуговування центру навчання за участю майстрів; групи фахівців з контрольно-вимірювальних приладів;
— групи служб пожежної безпеки, техніка безпеки і охорони об'єктів; проектної групи, укомплектованої фахівцями, для збору і аналізу даних про виробничий процес, вибору і планування виробничого процесу, складання проектів механічного оснащення заводу, складання кошторисів, підготовки договірних до-

кументів, закупівель і оцінки пропозицій, видачі замовлень і здійснення спостереження за будівництвом;

— групи середньострокового (або довгострокового) планування й організації виробничого процесу.

125. Навчання персоналу замовника

Одна з цілей договору про експлуатацію полягає в поступовій передачі технічного управління підрядчиком з експлуатації замовникові, і передбачається, що підрядчик буде усе більше залучати персонал замовника до ухвалення відповідальності за управління об'єктом і його експлуатацію.

Для цього підрядчик повинен забезпечити навчання персоналу замовника в країні замовника, в своїй власній країні або в третій країні з усіх питань, що має відношення до споруди. Кількість тих, що навчаються, їх кваліфікація, конкретна галузь навчання і тривалість навчання підлягають узгодженню сторонами в рамках узгодженої програми навчання. Навчання повинне включати навчання на заводі і навчання в класі. Передбачається, що ті, хто навчається, вже пройшли базову підготовку; якщо це не так, то сторони повинні погоджувати шляхи і способи подолання цієї обставини.

Що стосується навчання на заводі, то в програмі навчання слід уточнити різні категорії персоналу замовника, які повинні отримати підготовку на місті для того, щоб придбати необхідні навички для утримання і ремонту установок і кінець кінцем самостійної експлуатації заводу відповідно за інструкціями постачальника найбільш ефективним і економічним чином. При цьому розуміється, що підготовка тих, хто навчається, не повинна відрізнятися від підготовки, яку отримують власні працівники підрядчика, зайняті в аналогічних сферах діяльності, з урахуванням специфічних потреб навчання кожного окремого кандидата. Мета класного навчання полягає в ознайомленні тих, хто навчається, з такими спеціальними питаннями, як організація підприємств, правила техніки безпеки і т.д. Цей вид навчання передбачає також відбір відповідних викладачів, їх направлення в країну замовника (якщо навчання проходить там), а в деяких випадках — розроблення навчальної програми для курсів і направлення фахівців з країни місця знаходження підприємства підрядчика протягом терміну дії договору.

126. Сторони повинні погоджувати питання про те, хто нестиме відповідальність за виплату заробітної плати, оплату страховки, подорожніх витрат, витрат на мешкання і інших витратах тих, що навчаються і їх викладачах, включаючи витрати на переклад друкарських матеріалів, призначених для навчання.

Персонал підрядчика з експлуатації

Сторони повинні також визначити критерії, відповідно до яких адміністративна група або персонал підрядчика з експлуатації, призначений на встановлені посади, повинні відбиратися кожною категорією відповідно до штатного розкладу (наприклад, А — адміністративний персонал; Б — інспектори; В — механіки, техніки, диспетчери, укладачі графіків; Г — напівкваліфікований персонал). Персонал підрядчика, назначений для забезпечення експлуатаційного обслуговування, продовжує по відношенню до замовника вважатися персоналом підрядчика. Якщо з'являється необхідність у заміні якого-небудь працівника, підрядчик повинен негайно забезпечити заміну працівником аналогічної кваліфікації. Призначення такого працівника, вживані до його ставки винагороди, а також будь-які додаткові витрати, які були понесені внаслідок такої заміни і розміщення яких підрядчик може зажадати у замовника,

підлягають попередньому схваленню замовником. Заміна кого-небудь з персоналу підрядчика може зажадатися замовником лише з медичних причин або на підставі неправильної поведінки чи порушення законів країни замовника.

Умови роботи персоналу підрядчика з експлуатації

У своєму договорі сторони повинні передбачити суму, яку замовник повинен виплатити підрядчикові за управлінські кадри й інший персонал, наданий останнім для роботи на встановлених посадах (за кожною категорією). Підрядчик часто вимагає і отримує «управлінську винагороду» для покриття витрат, понесених у зв'язку з управлінськими кадрами й іншим персоналом (набір, адміністративні витрати, фонд заробітної плати, навчання і перепідготовка, відпустки, подорожні витрати, добові, розміщення, страхування, відпустка за хворобою, виплати на навчання на дітей, що перебувають на утриманні, та інші виплати відповідно до трудового законодавства). Підрядчик може нести відповідальність за визначення фізичної придатності його працівників і їх утриманців, проте сторони повинні встановити в договорі, хто з них нестиме витрати, пов'язані із заміною будь-якого співробітника за медичних міркувань.

127. Компетенція підрядчика з експлуатації, зокрема щодо персоналу замовника

Компетенція підрядчика залежить від ступеня його відповідальності. Якщо замовник відповідає за управління, користуючись у той же час консультаціями підрядчика, то останній може лише давати рекомендації. Проте якщо підрядчик несе пряму відповідальність за експлуатацію, інакше кажучи, здійснює управління заводом, то він має право давати інструкції не тільки своїм власним співробітникам, які займають установлені посади на заводі, а й персоналу замовника. Що стосується персоналу замовника, то до компетенції підрядчика можуть входити повноваження щодо набору, звільнення, просування за службою, складання трудових договорів і комплектації штатів (див. п. 123). Очевидно, що широка компетенція необхідна для того, щоб підрядчик мав можливість виконувати свої зобов'язання в галузі управління. Як правило, в тих випадках, коли підрядчик (тобто компанія, що управляє) несе пряму відповідальність за експлуатацію, він спрямовує на будівельні майданчики адміністративну групу, за допомогою якої здійснює управління. Групу очолює керівник (призначається підрядчиком і працює під його керівництвом), який повинен володіти відповідною компетенцією, що надається йому письмово.

6. Адміністративний контроль

128. Сторони можуть передбачити в договорі контроль або нагляд за діяльністю підрядчика з експлуатації і (або) керівника об'єктом. Такий контроль може здійснюватися спеціальним органом. Сторони повинні встановити такі права органу, що здійснює контроль від імені замовника:

— установлення загальних принципів управління;
— відміна заходів, запланованих підрядчиком або керівником об'єкта;
— вивчення архівів і документів та доступ до всіх приміщень і майданчиків;
— зажадання спеціальних (проміжних) звітів.

У зв'язку з цим повинні бути встановлені такі зобов'язання підрядчика з експлуатації і (або) керівника об'єктом: надавати контролюючому органу запитану інформацію і документи; звільняти співробітників, до яких контролюючий орган втратив довіру.

7. Стандарти, специфікації, технічні нормативи

129. Договори зазвичай містять положення, відповідно до якого при експлуатаційному обслуговуванні підрядчик повинен застосовувати узгоджені норми і специфікації. У випадку, якщо сторони передбачать дотримання норм і специфікацій, які вживаються у країні замовника, останній повинен надати інформацію про ці норми і специфікації підрядчикові.

8. Зобов'язання замовника

130. Основне зобов'язання замовника повинне полягати в оплаті послуг підрядчика з експлуатації. Винагорода зазвичай складається з самої винагороди і відшкодованих витрат. Винагорода може бути виражена у вигляді або отримуваної суми, або відсотка від вартості проведених або проданих товарів, або винагороди за певний період часу. Це може бути винагорода за технічне сприяння або за навчання, якщо воно здійснюється за рахунок замовника. Винагорода за технічне сприяння, що надається підрядчиком з головної контори його підприємства, має зазвичай фіксований розмір (плюс відрядна ставка), тоді як винагорода за технічне сприяння, що надається на місці знаходження об'єкта, встановлюється щомісячно. Експлуатаційне обслуговування, яке здійснюється на місці знаходження об'єкта, може оплачуватися за місячними, тижневими, денними або погодинними ставками різним категоріям персоналу підрядчика. У договорі повинна бути передбачена можливість збільшення винагороди внаслідок змін у сфері дії договору на прохання замовника.

131. Коло зобов'язань замовника залежить від стадії виконання проекту, на якій був укладений договір про експлуатацію. Ці зобов'язання можуть включати таке:

— надання всіх необхідних сировинних матеріалів, комунальних послуг, запасних частин, інструментів, апаратури і устаткування, кваліфікованої робочої сили і персоналу, потрібних для підготовки, експлуатації, пуску і перевірювального випробування об'єкта; забезпечення необхідного фінансуванні, обсяг і спосіб здійснення якого повинні бути узгоджені в договорі;
— надання всієї проектно-конструкторської інформації, яка відноситься до справи, а також інформації, що є в нього, щодо правил техніки безпеки та інших правил, які застосовуються на місці робіт, безкоштовно і протягом розумного часу, а також надання такого сприяння, яке потрібне підрядчикові для виконання своїх зобов'язань за договором;
— організація перевезення устаткування, матеріалів і запасів у країну здійснення обслуговування;
— полегшення швидкого надання підрядчикові, його персоналу і членам їхніх сімей відносно країни, у якій повинне здійснюватися експлуатаційне обслуговування таких пільг: необхідних віз, ліцензій, дозволів і сертифікатів митної очистки;
— безперешкодний доступ до всіх ділянок і об'єктів, що мають визначення, до експлуатаційного обслуговування; медичного обслуговування і безпеки на території заводу і в житлових кварталах для персоналу підрядчика і членів їхніх сімей; привілеїв відносно ввезення в країну, де здійснюється обслуговування, визначеної суми іноземної валюти для службового або особистого користування, а також щодо вивезення таких сум, ввезених у країну; можливості репатріації у разі виникнення міжнародних криз і сприянні в разі непередбаченого виникнення надзвичайних положень на місцевому і національному рівнях;

— сприяння переказу за кордон винагороди підрядчика і заробітної плати його персоналу з урахуванням відповідного національного законодавства країни, де здійснюється обслуговування;
— поступове переведення у своє ведення технічного управління.

9. Методи визначення винагороди підрядчика

132. Відшкодованими вважаються всі витрати, безпосередньо і належним чином понесені у зв'язку з експлуатаційним обслуговуванням. На практиці в деяких договорах проводиться відмінність між винагородою, що сплачується в період, що передує передачі об'єкта, і тим, що сплачується в період після передачі. У першому випадку винагорода ґрунтується на встановлених місячних ставках заробітної плати персоналу підрядчика з експлуатації, а в другому — на встановленій паушальній сумі, розрахованій за рік, і до неї можуть застосовуватися вирахування і надбавки.

10. Умови платежу

133. Існуючі договори в цій галузі передбачають умови виплати винагороди, включаючи терміни і метод платежу. Винагорода виплачується зазвичай щомісячно на підставі рахунків, що надаються підрядчиком з експлуатації, у валюті і в місці, які встановлені в договорі. Часто передбачається виплата авансів.

134. Сторони можуть установити, що, якщо замовник не здійснює платежів у терміни, встановлені договором, підрядчик має право стягувати відсоток із суми прострочених платежів за узгодженою ставкою, крім використання інших засобів захисту, передбачених вживаними законами. Підрядчикові може бути також надане право розірвати договір, якщо платежі не здійснюються протягом періоду, узгодженого в договорі.

11. Підвищення цін і коригування розмірів винагороди

135. Сторони повинні самі встановити, чи слід передбачити в договорі можливість перегляду винагороди підрядчика з експлуатації в результаті дії обставин, що перебувають поза контролем сторін, і коригування розмірів винагороди відповідно до таких обставин.

12. Утримання сум з винагороди або анулювання платежів

136. За цих питань немає одноманітної практики. Є договори, які містять положення про те, що утримання сум з винагороди або анулювання платежів не допускається, тоді як в інших договорах установлюється, що замовник може утримувати будь-які суми з винагороди підрядчика з експлуатації або анулювати повністю чи частково будь-які вже схвалені платежі на підставі з'ясування в ході здійснення договору певних обставин. У цьому випадку сторони повинні чітко вказати, на якій підставі замовник може утримувати такі платежі з підрядчика, в якому розмірі і протягом якого періоду, а також відповідну процедуру і наслідки для обох сторін. Наприклад, замовник може утримувати виплати, щоб захистити себе від збитків за договором у таких випадках: через невиконання підрядчиком своїх зобов'язань; для компенсації незадовільних результатів або на підставі того, що замовник пред'явив претензії за збитками; за наявності розумних підстав для подачі замовником претензій за збитками. У кожному випадку замовник повинен представити підрядчикові

обґрунтування свого рішення про утримання винагороди. До утримання будь-якої суми замовник повідомляє про те, що він утримує винагороди, а підрядчик має право оскаржити це рішення у встановлений період. Якщо утримання винагороди замовником невиправдане, то це розглядається як порушення договору.

14. Невиконання договірних зобов'язань і пов'язані з цим наслідки

137. Кожна сторона повинна повною мірою нести відповідальність перед іншою стороною за невиконання або самою цією стороною, або її персоналом зобов'язань за договором. Проте таке невиконання не спричинює за собою ніяких наслідків, якщо є підстави для звільнення від відповідальності. У зв'язку з цим слід брати до уваги, що відповідальність за договором про експлуатацію інша, ніж відповідальність за договором про матеріально-технічне обслуговування або ремонт.

138. Сторони повинні встановити в договорі можливі види відповідальності підрядчика з експлуатації, наприклад за недоліки внаслідок неналежного планування, за збитки, спричинені неналежним контролем, за якість і комерційне використання товарів, виконаних відповідно до договору, і т.д. Якщо підрядчик дав виробничі гарантії, він повинен нести відповідальність за виконання таких гарантій. У зв'язку з цим у деяких договорах про експлуатацію встановлюється зобов'язання підрядчика конкретно указувати показники річного виробництва відповідного товару, які повинні бути досягнуті в ході нормальної експлуатації заводу. Якщо виробництво не досягає показника, щодо якого встановлено гарантії, більше ніж на узгоджений відсоток, підрядчик повинен виплатити неустойку. Якщо, з іншого боку, підрядчик добивається показників виробництва, які більше ніж на узгоджений відсоток перевищують показники, щодо яких були надані гарантії, то на додаток до винагороди йому виплачується премія. Замовник повинен нести повну відповідальність перед підрядчиком за виконання або невиконання будь-якого з його зобов'язань за договором. Якщо яка-небудь із сторін не виконує своїх зобов'язань за договором, інша може в письмовій формі зажадати від неї дотримувати умов договору. Якщо протягом установленого часу після отримання такої вимоги сторона, що порушила умови договору, не зробить кроків для дотримання умов договору, інша сторона може без збитку для інших прав або засобів захисту, які можуть бути в її розпорядженні, припинити дію договору, направивши відповідне письмове повідомлення стороні, яка порушила умови.

Обмеження фінансової відповідальності підрядчика з експлуатації

139. Замовник зацікавлений в отриманні належних експлуатаційних послуг і тому прагне накласти на підрядчика з експлуатації зобов'язання, пов'язані з експлуатаційними характеристиками підприємств і результатами. Зі свого боку, підрядчик прагне не приймати на себе дуже значних зобов'язань. Можливе компромісне рішення може бути знайдене в тому випадку, якщо сторони виходитимуть з того принципу, що загальні фінансові наслідки можливого невиконання підрядчиком своїх зобов'язань не повинні покладатися на нього цілком і що слід забезпечити справедливу збалансованість інтересів замовника і підрядчика. Таким чином, сторони можуть погоджувати в договорі, що загальна фінансова відповідальність підрядчика обмежується певною сумою, вираженою в абсолютних цифрах або у відсотках від його винагороди. Право сторін обмежувати фінансову відповідальність підрядчика регулюється вживаними законами. Сторони повинні встановити в договорі, в яких випадках і в якому обсязі

підрядчик повинен відшкодовувати витрати замовника за всіми претензіями, вимогами і видами відповідальності у зв'язку з тілесними ушкодженнями або смертю кого-небудь з персоналу замовника внаслідок недбалості підрядчика.

Збитки і неустойка (заздалегідь оцінені збитки). Сторони використовують неустойку як засіб тиску, що робиться однією стороною на іншу, з тим щоб добитися від останньої своєчасного виконання нею своїх договірних зобов'язань. У деяких договорах сторони просто обумовлюють, що в разі невиконання зобов'язань однією із сторін вона повинна виплатити компенсацію іншій стороні за збитки, яких вона фактично зазнала. Проте, як правило, загального положення подібного характеру недостатньо для запобігання труднощам, що виникають у деяких випадках відносно вживаних законів, доказів і суми збитків. Існують договори, в яких узгоджуються виплата підрядчиком неустойки без обов'язкового надання замовником доказів того, що він зазнав збитків; у цих випадках сплата неустойки може замінювати відшкодування збитків. Трапляються також договори, в яких передбачається як сплата неустойки, так і відшкодування збитків. Якщо взяти до уваги всі варіанти, то сторонам слід передбачити або відшкодування збитків, або сплату неустойки. Якщо в договір включено положення як щодо відшкодування збитків, так і сплати неустойки, то зв'язок між цими двома категоріями повинен бути чітко визначений. Слід сказати, що в деяких країнах неустойка вважається такою, що суперечить публічному порядку або її розмір може обмежуватися судом. У такому разі застосовуються заздалегідь оцінені збитки, що розглядаються як завчасний захист від можливого збитку, який одна із сторін може понести через невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань. Що стосується сум заздалегідь оцінених збитків або неустойки, то сторони часто вважають за необхідне встановлювати в своїх договорах паушальну суму заздалегідь оцінених збитків або неустойки, що сплачується в разі невиконання договірних зобов'язань. Неустойка або заздалегідь оцінені збитки, які підлягають сплаті підрядчиком, зазвичай розраховуються як відсоткова частка від його винагороди.

15. Звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань

А) ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ

140. Сторони повинні уточнити в своєму договорі ситуації, які можуть спричинити за собою звільнення від відповідальності за наслідки невиконання однією з них своїх договірних зобов'язань. Звільнення від відповідальності надається в разі виникнення труднощів, що неминуче перешкоджають виконанню стороною своїх договірних зобов'язань. За відсутності подібного положення відповідне рішення слід шукати у вживаних законах.

141. До договорів про експлуатацію зазвичай включається положення, згідно з яким сторона не несе відповідальності за невиконання своїх зобов'язань, якщо вона може довести, що воно було спричинене надзвичайною за своїм характером і не залежною від неї перешкодою, яка виникла після підписання договору, що не було достатніх підстав передбачати цю перешкоду під час укладення договору і що вона не могла уникнути або усунути її або її наслідків. Ці перешкоди можуть бути фізичними (наприклад, пожежа або стихійне лихо), юридичними (заборона на імпорт) або комплексними (війна, громадянська війна, втручання державних органів, мобілізація, реквізиція і т.д.).

Б) ПРОЦЕДУРА, ЯКУ СЛІД ЗАСТОСОВУВАТИ У ВИПАДКАХ, КОЛИ ОДНА ІЗ СТОРІН ПОСИЛАЄТЬСЯ НА ОБСТАВИНУ, ЩО ЗВІЛЬНЯЄ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НАСЛІДКИ НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

142. Сторона, яка не виконує своїх зобов'язань і посилається на обставину, що звільняє від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань, повинна повідомити іншій стороні не пізніше за узгоджений у договорі термін про обставину, що перешкоджає виконанню нею зобов'язань, і про неможливість виконати зобов'язання без прострочення у виконанні. Якщо сповіщення не було направлене протягом терміну, обумовленого в договорі, то вона несе відповідальність за збитки, спричинені невчасним сповіщенням, і не може посилатися на цю обставину.

143. У своєму договорі сторони можуть передбачити, що наявність такої обставини повинна бути підтверджена торговельно-промисловою палатою або будь-якою іншою компетентною організацією країни, в якій виникла подібна обставина. Слід також передбачити, що сторона, яка одержує повідомлення, може після оцінювання отриманої інформації не погодитися із ствердженням іншої сторони про те, що ця обставина дійсно перешкодила виконанню нею своїх зобов'язань. У цьому випадку рішення може бути знайдене шляхом переговорів, а якщо і це не дало задовільних результатів, то за допомогою інших належних способів вирішення суперечок (наприклад, арбітраж або суд).

В) НАСЛІДКИ ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ ДОГОВІРНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Як правило, наслідками звільнення від відповідальності є: продовження терміну, необхідного для виконання зобов'язань, що стало неможливим без збитку для застосування застережень, які передбачають адаптацію договору; компенсація замовником додаткових витрат; те, що жодна із сторін не зобов'язана компенсувати збитків, які може понести інша сторона з цієї причини; несплата винагороди підрядчикові з експлуатації за невиконання ним окремих зобов'язань; одностороннє розірвання договору будь-якою зі сторін. У договорі слід уточнити період, протягом якого можна допустити існування обставини, що перешкоджає виконанню зобов'язань, перш ніж сторонам потрібно буде ухвалити рішення про подальший статус договору.

У зв'язку з цим звичайна практика допускає, що в тому випадку, якщо обставини продовжують діяти понад три місяці, будь-яка із сторін має право розірвати договір за допомогою письмового повідомлення. Звільнення від відповідальності надається на період дії такої обставини плюс період, необхідний для відповідної підготовки до відновлення виконання зобов'язань. Сторона не може посилатися на невиконання іншою стороною своїх договірних зобов'язань у тому випадку, якщо подібне невиконання було спричинене діями або бездіяльністю з її боку. Так, підрядчик не несе відповідальності за наслідки невиконання ним зобов'язань, якщо воно було зумовлене діями або бездіяльністю з боку замовника, і навпаки.

У своєму договорі сторони можуть погоджувати, що протягом періоду тимчасового припинення виконання зобов'язань вони ділитимуть між собою витрати, необхідні для продовження виконання договірних зобов'язань. Вони можуть також домовитися про те, щоб розрахунок цих витрат проводився або у момент настання обставини, що звільняє від відповідальності, або при врегулюванні рахунків у разі

розірвання договору після закінчення періоду тимчасового припинення виконання зобов'язань. Зазвичай сторони вирішують зберегти за собою суми виплат, отриманої раніше в результаті спільної проведеної роботи. У цьому випадку вони повинні відзвітувати один перед одним: кожна сторона має відзвітувати перед іншою стороною за суму виплат, отриману і збережену у зв'язку з частковим виконанням договору, із застереженням, що ці суми не перевищуватимуть вартості послуг, наданих підрядчиком з експлуатації. Також повинні враховуватися платежі, вже здійснені замовником на виконання розірваних договорів.

16. Ускладнювальні обставини

144. У галузі матеріально-технічного обслуговування і ремонту ускладнювальні обставини відіграють відносно незначну роль, але можуть істотно вплинути на договір про експлуатацію. Слід проводити відмінність між положенням, зумовленим звільненням від відповідальності через неминучі обставини, і положенням, пов'язані із затрудняючими обставинами: обставина, що звільняє від відповідальності, робить виконання договору неможливим (див. пп. 140—143), а при затрудняючій обставині цього не відбувається. У зв'язку з цим сторони повинні спробувати визначити в договорі можливі зміни в обставинах, які призводять до порушення первинної збалансованості договору з економічної і фінансової точок зору, але не викликають неможливості його виконання.

На випадок, якщо сторони не зможуть дійти згоди, можна вказати міру важливості наслідків зміни обставин і уточнити зміни, які можуть привести лише до зміни договору, і ті, які можуть викликати його анулювання з усіма впливаючими з цього наслідками. Перша група змін включатиме корінні зміни обставин, що є істотно важливими для досягнення цілей договору. За наявності таких змін сторона, на якій позначаються їх несприятливі наслідки, може запропонувати іншій стороні переглянути договір і в розумній мірі адаптувати його до обставин, що змінилися. До другої групи будуть включені зміни, що перешкоджають досягненню цілей договору, навіть якщо він буде переглянутий і змінений. Якщо такі зміни відбуваються і при цьому інша сторона не приймає пропозиції про перегляд, то сторона, на якій позначилися несприятливі наслідки, може в односторонньому порядку відмовитися від договору. У зв'язку з цим сторони мають вирішити, чи повинне положення про перегляд передбачати лише зобов'язання брати участь у такій процедурі чи слід йти далі, вимагаючи досягнення угоди щодо адаптації договору. Коли сторони зобов'язуються тільки брати участь у процедурі перегляду, то договір не порушується, якщо вони не досягнуть згоди, і виконання договору в його первинному вигляді може продовжуватися. Проте якщо передбачається, що сторони повинні досягти певної згоди про адаптацію договору і вона не досягнута, то сторона, що має право посилатися на застереження про перегляд, повинна мати право звернутися до суду, арбітражу або до третьої сторони для адаптації договору від імені сторін. Але й тоді сторони повинні також упевнитися в тому, що в їхніх країнах внесення змін до договору третьою стороною, навіть якщо це зроблено з дозволу інших сторін, законне. Нарешті, якщо первинний договір укладений на певний термін, то у випадках, коли в ході перегляду сторони не доходять згоди, то договір може автоматично припинити свою дію.

17. Страхування

145. Договори про експлуатацію зазвичай передбачають зобов'язання сторін забезпечити страхування, що перебуває в повній відповідності із зобов'язаннями сторін за договором. Інакше кажучи, сторони повинні враховувати взаємозв'язок між загальним ризиком, їх відповідальністю і страхуванням цієї відповідальності і мають прагнути забезпечити таке страхування, яке покриває через одного або декілька полісів ризики всіх зацікавлених сторін загального і, можливо, професійного характеру. У зв'язку з цим необхідно враховувати вартість такого розширеного страхового покриття. Сторони повинні уникати подвійного або потрійного страхування між замовником, підрядчиком з експлуатації і постачальниками.

18. Оподаткування та інші збори

146. Слід зазначити в договорі, які податки і збори сплачуються і якою стороною, а також розглянути такі питання, як недопущення подвійного оподаткування, звільнення від сплати податків, податки з обороту, з доходів корпорацій, з особистого доходу і окремі місцеві податки. Сторонам рекомендується консультуватися щодо цих та інших проблем, пов'язаних з податками, з фахівцями в галузі оподаткування. Сторони можуть також вирішити, що замовник відшкодовуватиме підрядчикові з експлуатації будь-які податки і збори, які стягуються з останнього в країні замовника у зв'язку з виконанням договору.

19. Секретність

147. У договорі про експлуатацію повинно бути передбачено, що як замовникові, так і підрядчикові заборонено розголошувати конфіденційну інформацію. Остання включає всі факти, що стосуються предмету договору, за винятком тих фактів, які є загальновідомими або повинні бути розкриті, щоб проводити роботи з експлуатаційного обслуговування. Як замовник, так і підрядчик повинні стежити за збереженням таємниці всіма особами, що беруть участь у здійсненні договору, включаючи своїх службовців. І нарешті, сторони повинні домовитися про те, протягом якого періоду слід зберігати секретність. Положення, що стосуються секретності, як правило, виходять за межі терміну дії цього договору і часто передбачають збереження секретності на необмежений період. Порушення положень, що стосуються секретності, спричинює за собою ті самі наслідки, що й випливають у зв'язку з порушенням договору. Може бути досягнута домовленість про те, що відносно кожного такого порушення винна сторона зобов'язана буде сплатити збиток, неустойку або заздалегідь оцінені збитки.

20. Винаходи і права власності підрядчика з експлуатації

148. Сторони повинні погоджувати питання про те, кому належатимуть авторські й винахідницькі права у випадку, якщо підрядчик з експлуатації патентує винахід. Зазвичай такі права зберігає за собою підрядчик. З іншого боку, сторони повинні погоджувати умови придбання замовником права використовувати винаходи і (або) розробки, відносно яких підрядчик подав заявки на патент. Це право регулюється вживаними законами і залежить від того, чи планується використання винаходів і (або) розробок у ході здійснення підрядчиком його зобов'язань або після закінчення терміну дії договору про експлуатацію. Якщо використання таких винаходів і (або)

розробок відбувається в ході дії договору про експлуатацію і з метою звичайної експлуатації, матеріально-технічного обслуговування і ремонту, то замовник повинен звільнятися від сплати. Відповідальність за порушення прав власності підрядчика з експлуатації регулюється законами.

23. Набрання чинності і терміни дії договору

149. У цілому практика показує, що договір про експлуатацію набирає чинності з дати його укладання, якою зазвичай є дата його підписання. Вступ у силу договорів, у яких державні установи, міжнародні організації та інші органи беруть участь як замовники, а компанії виступають у ролі підрядчиків з експлуатації, часто підлягають схваленню з боку компетентних органів і фінансових установ, зацікавлених у цьому питанні, за умови встановлення терміну такого схвалення. У цих випадках договір вступає в силу з моменту його схвалення всіма компетентними органами й установами. Обидві сторони повинні докласти всіх зусиль, потрібних у комерційних справах, щоб дістати необхідне схвалення протягом установленого терміну, і нестимуть всі пов'язані з цим витрати. Сторони зобов'язані також невідкладно повідомляти одна одній щодо отримання такого схвалення або відмови в ньому.

Якщо після закінчення узгодженого терміну повідомлення не було отримане, то підрядчик перестає бути пов'язаним своєю пропозицією, а договір, навіть якщо він підписаний, вважатиметься недійсним. Договір про експлуатацію, що вступив у силу, діє протягом первинного встановленого періоду часу. Звичайна практика свідчить про те, що такі договори укладаються на термін у два, три, чотири або п'ять років, а потім щорічно продовжуються, якщо їхня дія не припиняється після закінчення первинного або будь-якого подальшого річного періоду.

24. Призупинення і припинення дії договору

А) ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

У сторін можуть бути підстави включати положення, що стосуються призупинення і припинення дії всього договору або деяких договірних зобов'язань, причому це повинно відбуватися з урахуванням вживаних законів. Якщо вони побажають зробити це, їм на практиці можуть траплятися два види призупинення і припинення дії договору: узгоджене і одностороннє. Узгоджене призупинення або припинення дії можуть бути наслідком непереборної сили, ускладнюючих обставин або інтересів обох сторін, що змінилися. Одностороннє призупинення і припинення дії договору можуть мати подвійний характер: а) випадки, пов'язані з невиконанням якою-небудь стороною договірних зобов'язань (див. п. 138); б) випадки, зумовлені конкретними обставинами або особливими причинами. Якщо одностороннє призупинення і припинення дії договору відповідно до пункту б) закон визнає за можливе і сторони бажають залишити за собою таку можливість, вони повинні з посиланням на закони визначити в договорі конкретні обставини або особливі причини, які слугуватимуть підставою для одностороннього призупинення або припинення дії договору. Вони повинні також ухвалити рішення про те, чи дозволяє їхній договір замовникові припиняти його дію на свій розсуд.

150. У зв'язку з цим необхідно уточнити процедуру одностороннього призупинення і припинення дії договору. Необхідно передбачити, що сторона, яка бажає призупинити або припинити дію договору в односторонньому порядку, може зро-

бити це шляхом письмового повідомлення при дотриманні встановленого терміну. Така процедура може також зажадати рішення питання про те, хто встановлює наявність підстави для призупинення або припинення дії договору: чи може сторона призупиняти або припиняти дію договору, використовуючи свої власні оцінки наявності таких підстав, чи наявність таких підстав повинна встановлюватися третьою стороною.

Б) НАСЛІДКИ ОДНОСТОРОННЬОГО ПРИЗУПИНЕННЯ І ПРИПИНЕННЯ ДІЇ ДОГОВОРУ

151. У тому випадку, якщо в договорі передбачена можливість призупинення його дії в односторонньому порядку, сторони повинні обумовити наслідки і шляхи їхнього врегулювання, а також права і обов'язки сторін після призупинення дії договору. Вони можуть зумовити наклеп, що якщо виконання підрядчиком з експлуатації його зобов'язань буде призупинено після того, як робота, відповідно до цих зобов'язань, була розпочата, він має право, крім винагороди за роботу, виконану до такого призупинення, розраховувати на відшкодування витрат, які він несе внаслідок призупинення виконання своїх зобов'язань, включаючи заробітну плату робітникам, найнятим для виконання робіт, а також оренду приміщень, які не були використані. Підрядчик з експлуатації повинен звести такі витрати до мінімуму.

Сторони можуть також домовитися про те, що в разі відновлення виконання підрядчиком з експлуатації зобов'язань, які були припинені, він має право розраховувати на винагороду за додаткову роботу, пов'язану з відновленням роботи.

Припинення дії договору

152. У цілому практика показує, що наслідки припинення дії договору в односторонньому порядку в тих випадках, коли це допускається, відрізняються від наслідків припинення дії договору в односторонньому порядку. Коли дія договору припиняється в односторонньому порядку, зобов'язання підрядчика з експлуатації припиняються, і це означає, що він повинен прийняти невідкладні заходи з належного завершення надання послуг. Тому в договорі повинне бути вирішене питання про платежі, які здійснюються однією стороною іншій стороні. Врегулювання питання залежить зазвичай від того, чи зумовлено припинення дії договору обставинами, які залежать від замовника, підрядчика або третьої сторони.

Якщо договір припиняється на підставах, які залежать від підрядчика, то він не має права на оплату невиконаної роботи. У договорі слід передбачити, чи повинен підрядчик відшкодовувати замовникові можливі збитки і витрати, понесені внаслідок припинення дії договору, при проведенні остаточного розрахунку. Якщо припинення дії договору спричинено обставинами, які залежать від замовника, підрядчик має право на оплату в повному обсязі за фактично виконану роботу, а також на відшкодування витрат, понесених до моменту припинення дії договору, і витрат, пов'язаних з належним завершенням його роботи, включаючи транспортні витрати, пов'язані із зворотним проїздом його адміністрації та іншого персоналу.

Слід передбачити збалансований розподіл своїх витрат і зобов'язань у випадку, якщо договір припиняється з причин, не залежних від якої-небудь із сторін. До того ж сторони повинні погоджувати відносно кожного конкретного випадку питання про те, чи матиме підрядчик право на винагороду за фактично виконану роботу.

25. Мови

153. Якщо договір складений декількома мовами, то необхідно вказати основну мову. Якщо мова звітів про експлуатацію і кореспонденцію відрізняється від мови договору або основної мови, то вона також повинна бути вказана. Крім того, в договорі слід визначити мову, яку підрядчик з експлуатації використовує у відносинах з персоналом, або, іншими словами, адміністративну мову об'єкта. Іноді в договорах передбачається обов'язкове використання місцевої мови.

26. Закони, які застосовуються, та пов'язані з ними питання

154. У своєму договорі сторони повинні застерегти закон, який якнайкраще підходить до їхніх взаємин і який буде його регулювати. Якщо сторони побажають застосовувати у своїх взаємовідносинах інші правила, наприклад, норми професійної поведінки, то у своєму договорі вони повинні будуть зробити посиланні на ці правила і прямо заявити про свою згоду з ними. Сторони можуть бути змушенні застосовувати обов'язкові норми права, які діють у країні здійснення експлуатаційного обслуговування, незважаючи на те, що вони обрали інші закони, які застосовуються до договору.

155. Сторони повинні узгодити в договорі питання про те, як саме підрядчик з експлуатації повинен ознайомитися з обов'язковими нормами, які діють у певній країні. Коло зобов'язань замовника залежить від стадії виконання проекту, на якій був укладений договір про експлуатацію. Ці зобов'язання можуть включати таке:

— надання всіх необхідних сировинних матеріалів, комунальних послуг, запасних частин, інструментів, апаратури і устаткування, кваліфікованої робочої сили і персоналу, потрібних для підготовки, експлуатації, пуску і перевірочного випробування об'єкта; забезпечення необхідного фінансування, обсяг і спосіб здійснення якого повинні бути узгоджені в договорі;
— надання всієї проектно-конструкторської інформації, яка належить до справи, а також інформації, що є в нього, щодо правил техніки безпеки та інших правил, які застосовуються на місці робіт, безкоштовно і протягом розумного часу, а також надання такого сприяння, яке потрібне підрядчикові для виконання своїх зобов'язань за договором;
— організація перевезення устаткування, матеріалів і запасів у країну здійснення обслуговування;
— полегшення швидкого надання підрядчикові, його персоналу і членам їхніх сімей відносно країни, в якій повинне здійснюватися експлуатаційне обслуговування таких пільг: необхідних віз, ліцензій, дозволів і сертифікатів митної очистки;
— безперешкодний доступ до всіх ділянок і об'єктів, що мають визначення, до експлуатаційного обслуговування; медичного обслуговування і безпеки на території заводу і в житлових кварталах для персоналу підрядчика і членів їхніх сімей; привілеїв відносно ввезення у країну, де здійснюється обслуговування, визначеної суми іноземної валюти для службового або особистого користування, а також і щодо вивезення таких сум, ввезених у країну; можливості репатріації в разі виникнення міжнародних криз і сприяння в разі непередбаченого виникнення надзвичайних положень на місцевому і національному рівнях;

— сприяння переказу за кордон винагороди підрядчика і заробітної плати його персоналу з урахуванням відповідного національного законодавства країни, де здійснюється обслуговування;
— поступове переведення в своє ведення технічного управління.

27. Урегулювання спорів

156. Що стосується будь-яких спорів та розбіжностей, що виникають у зв'язку з тлумаченням або виконанням договору, то сторони повинні прагнути дружньо вирішувати спірні питання, перш ніж звертатись до арбітражу або звичайного суду. Однак, у тому випадку, якщо не вдається вирішити таких спорів або розбіжностей, міжнародна ділова практика передбачає належні процедури примирення та арбітражу, завдяки чому можна обрати процедуру для кожного конкретного випадку. Сторони повинні вказати в договорі компетентну установу для урегулювання можливих спорів між ними.

157. Недавній досвід у галузі міжнародного торговельного арбітражу свідчить про те, що багато спорів між сторонами щодо промислових угод виникають внаслідок технічних розбіжностей. У межах звичайної міжнародної арбітражної процедури технічні проблеми, що лежать в основі спору, передаються на розгляд арбітрів набагато пізніше від виникнення технічних ускладнень. Звичайно, навіть якщо арбітри призначають технічних експертів, останнім доводиться висловлювати свою думку тоді, коли перевірка на місці (яка може виявитись необхідною) стає надто важкою. Тому сторони, можливо, забажають заздалегідь домовитись про призначення технічних експертів, на розгляд яких повинні негайно передаватись будь-які розбіжності, що виникають у зв'язку з названими проблемами. Якщо самі сторони не можуть домовитись про вибір експертів, вони звичайно просять, щоб ті були призначені спеціалізованою установою, обраною за домовленістю між сторонами.

158. Сторони вказують у договорі, чи повинна думка технічного експерта або експертів розглядатись як остаточна чи вона є лише свідченням, що має певне значення при подальших арбітражних розглядах. За відсутності такого положення вважається, що думка експерта (експертів) не обов'язкова для арбітра.

Глава 13. Контракти з міжнародного факторингу

13.1. Сутність міжнародного факторингу

Факторинг — це операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банкам або спеціалізованим компаніям. Факторинг може здійснюватися з правом регресу і без нього. Факторинг з правом регресу означає, що за невиконання умов угоди фінансова організація, яка купила рахунки, може відшкодувати збитки з компанії, що продала їх. Однак за звичаєм факторинг зарубіжних рахунків до отримання здійснюється без права регресу.

Відмітні особливості факторингу:

— приймаються вимоги угод до одного року, немає обмежень щодо суми;
— використовуються в основному на внутрішньому ринку;
— можливий регрес вимог на покупця;
— використовується широке коло валют;
— не завжди потребуються додаткові гарантії.

Факторингові послуги звичайно надають факторингові компанії, багато з яких належать банкам. Вони скуповують рахунки у експортерів зі скидкою. Вони можуть негайно сплатити готівкою до 85% номінальної вартості рахунків експортерів. Решта суми виплачується після сплати рахунків імпортерам. Вигода для імпортера полягає в тому, що він отримує можливість не мати справи з акредитивом.

Експортер уникає загрози кредитного і валютного ризиків. Він не повинен очікувати моменту, коли імпортер оплатить товар.

У договорі про факторинг, який укладається між експортером-постачальником товару (послуг) та фактором, визначається вартість факторингових послуг. Вона складається з двох частин: комісії за обслуговування та вартості кредитування постачальника, тобто авансування його до моменту строку оплати рахунка клієнтом.

Комісія установлюється у відсотках від суми комерційного рахунка (рахунка-фактури) у розмірі 0,25–2,5%. Комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом по кожному договору про факторинг, тому розмір комісії може бути вищим — 5% і більше.

Комісія стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів.

На розмір комісії впливають такі чинники:

— масштаби виробничої діяльності постачальника;
— надійність контрактів постачальника;
— експертна оцінка фактором ступеня ризику неплатежу;
— складність стягнення коштів із покупця.

При достроковій оплаті фактором поданих документів розмір оплати за кошти, надані в кредит, розраховується за період між викупом платіжної вимоги і датою інкасування. Відсоток за кредит, як правило, на 1–2% вищий від ставок, які застосовують банки при короткостроковому кредитуванні підприємств. Це пов'язано з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику банку.

Банк визначає максимальну (граничну) суму за операціями факторингу, в межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотри-

мання платежу. У договорі про факторинг зазначається узгоджений засіб розрахунку граничної суми та окреслені умови здійснення платежу на користь постачальника.

Граничні суми можуть установлюватися за трьома методами:

— визначення загального ліміту, згідно з яким кожному платнику встановлюється періодично поновлювальний ліміт, у межах якого факторинговий відділ автоматично оплачує платіжні вимоги, що йому надходять;
— визначення щомісячних лімітів відвантажень, тобто встановлюється сума, на яку протягом місяця може бути відвантажено товарів одному платнику;
— страхування за окремими угодами, який використовується у випадку, коли специфіка діяльності експортерів припускає не серію регулярних постачань товарів тим самим імпортерам, а ряд одноразових угод на великі суми з постачанням на визначену дату.

У випадку, якщо боржник здійснив платіж фактору і не одержав товари або одержав товари, які не відповідають умовам договору, то він не може стягувати суми, які сплатив, з фактора. Але він має право пред'явити вимоги до постачальника. Боржник може стягувати сплачену суму з фактора у двох випадках:

— якщо боржник сплатив фактору, але фактор не сплатив постачальникові;
— якщо фактор сплатив постачальнику, знаючи про факт невиконання постачальником своїх зобов'язань перед боржником.

Експортний факторинг використовується переважно середніми торговельними підприємствами та виробниками, які серед своїх клієнтів мають постійних покупців. Його вигідно використовувати за умови, що експортер має проблеми з грошовими потоками та здійснює торгівлю на умовах відкритого рахунка, а також якщо термін кредитування становить від трьох до шести місяців.

До переваг використання факторингу експортерами відносяться: запобігання втратам за безнадійними боргами, зменшення витрат на утримання бухгалтерського апарату; усунення валютних ризиків; розширення кола партнерів та отримання знижок; економія часу; зменшення періоду фінансування.

Міжнародні факторингові операції координуються спеціально створеною міжнародною організацією «Факторз Чейн Інтернейшн». Цією організацією розроблено спеціальний кодекс проведення факторингових операцій, у якому визначено зобов'язання факторингової компанії в країні експортера і відповідної компанії в країні імпортера.

13.2. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг

Оттава, 28 травня 1988 року

(Про приєднання до Конвенції див. Закон № 3302-IV(3302-15) від 11.01.2006)

Дата підписання: 28.05.1988

Дата приєднання України: 11.01.2006

Дата набрання чинності для України: 01.07.2007

ДЕРЖАВИ–УЧАСНИЦІ ЦІЄЇ КОНВЕНЦІЇ, усвідомлюючи той факт, що міжнародний факторинг відіграє значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, і тому, визнаючи важливість прийняття єдиних правил для створення правової бази, яка сприятиме міжнародному факторингу, підтримуючи справедливу рівновагу інтересів між

різними сторонами, які беруть участь у факторингових операціях, ДОМОВИЛИСЬ про таке:

Розділ І. Сфера застосування та загальні положення

Стаття 1

1. Ця Конвенція регулює договори факторингу і відступлення права грошової вимоги, зазначені в цьому розділі.

2. Для цілей цієї Конвенції «договір факторингу» означає договір, укладений між однією стороною (постачальником) та іншою стороною (фактором), відповідно до якого:

a) 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 насамперед для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання;

b) фактор 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;

c) боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги.

3. У цій Конвенції посилання на «товари» та «продаж товарів» включають також послуги та надання послуг.

4. Для цілей цієї Конвенції:

a) письмове повідомлення може бути не підписане, але в ньому обов'язково повинна зазначатись особа, яка його зробила або від імені якої воно зроблене;

b) «письмове повідомлення» включає телеграми, телекси і будь-які інші види телекомунікаційних повідомлень, які можна відтворити у формі документа, але не обмежується ними;

c) письмове повідомлення вважається наданим, коли воно отримане адресатом.

Стаття 2

1. Ця Конвенція застосовується щоразу, коли грошові вимоги, відступлені згідно з договором факторингу, випливають з договору купівлі-продажу товарів між постачальником та боржником, які здійснюють господарську діяльність на території різних держав і:

a) такі держави і держава, де фактор здійснює господарську діяльність, є Договірними державами; або

b) як договір купівлі-продажу товарів, так і договір факторингу регулюються законодавством Договірної держави.

2. Посилання в цій Конвенції на місце здійснення господарської діяльності сторони, якщо вона здійснює свою діяльність більше ніж в одному місці, означатиме, що йдеться про те місце діяльності, яке має найтісніший зв'язок з відповідним договором і його виконанням, беручи до уваги обставини, відомі або передбачені сторонами у будь-який час перед укладенням або під час укладення такого договору.

Стаття 3

1. Застосування цієї Конвенції може виключатися:

a) сторонами договору факторингу; або

b) сторонами договору купівлі-продажу товарів стосовно грошових вимог, що випливають тоді, коли фактор був письмово повідомлений про це виключення або після цього.

2. Якщо застосування цієї Конвенції виключається відповідно до попереднього пункту, то таке виключення може бути зроблене тільки до Конвенції в цілому.

Стаття 4

1. При тлумаченні цієї Конвенції слід враховувати її об'єкт і мету, визначені в преамбулі, її міжнародний характер і необхідність сприяння одноманітності у її застосуванні, а також дотриманню добросовісності у міжнародній торгівлі.

2. Проблеми, які стосуються питань, що регулюються цією Конвенцією, і які недостатньо чітко вирішені в ній, повинні вирішуватися відповідно до загальних принципів, на яких ґрунтується Конвенція, або, у разі відсутності таких, відповідно до закону, що застосовується згідно з нормами міжнародного приватного права.

Розділ II. Права та обов'язки сторін

Стаття 5

У відносинах між сторонами договору факторингу:

a) 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;

b) положення договору факторингу, згідно з яким майбутні грошові вимоги відступаються, діють для відступлення грошових вимог фактора в міру їх виникнення без потреби укладання будь-якого нового акта про відступлення права вимоги.

Стаття 6

1. Відступлення права грошової вимоги постачальником фактору є дійсним, незважаючи на будь-яку угоду між постачальником і боржником, яка забороняє таке відступлення.

2. Проте таке відступлення не є чинним стосовно боржника, якщо під час укладення договору купівлі-продажу товарів він здійснював господарську діяльність на території Договірної держави, яка зробила заяву відповідно до статті 18 цієї Конвенції.

3. Ніщо у пункті 1 не впливає на будь-які зобов'язання добросовісності постачальника перед боржником або будь-яку відповідальність постачальника перед боржником щодо відступлення вимоги, здійсненого з порушенням умов договору купівлі-продажу товарів.

Стаття 7

Договір факторингу може правомірно передбачати у відносинах між його сторонами, за наявності нового акта відступлення або без нього, відступлення всіх або будь-яких прав постачальника, що випливають із договору купівлі-продажу товарів, включаючи вигоду від будь-якого положення договору купівлі-продажу товарів, яке

зберігає за постачальником його право власності на товар або передбачає право кредитора вступати у володіння власністю, запропонованою як гарантія.

Стаття 8

1. Боржник зобов'язаний сплатити фактору в тому і лише в тому випадку, якщо боржник не знає про переважне право іншої особи на платіж і якщо письмове повідомлення про відступлення права вимоги:

a) надане боржнику постачальником або фактором під керівництвом постачальника;

b) обґрунтовано визначає дебіторську заборгованість, яка була передана, і фактор, якому або на рахунок якого боржник зобов'язаний здійснити платіж; та

c) стосується права грошової вимоги, яке випливає з договору купівлі-продажу товарів, укладеного під час або до того, як зроблено повідомлення.

2. Незалежно від будь-яких інших підстав, відповідно до яких платіж боржника фактору звільняє боржника від відповідальності, платіж є дійсним для цих цілей, якщо він здійснений відповідно до попереднього пункту.

Стаття 9

1. При висуненні фактором боржникові вимоги про сплату грошової заборгованості, що випливає з договору купівлі-продажу товарів, боржник може використовувати у відносинах з фактором усі засоби захисту, які випливають з такого договору, і якими він міг би скористатися у випадку, якби таку вимогу висунув постачальник.

2. Боржник може також заявляти фактору про право на залік стосовно вимог до постачальника, на чию користь виникла дебіторська заборгованість і яку боржник може задовольнити на момент отримання ним письмового повідомлення про відступлення права вимоги відповідно до статті 8 (1).

Стаття 10

1. Без шкоди для прав боржника, згідно зі статею 9, саме лише невиконання або неналежне виконання, або прострочення виконання договору купівлі-продажу товарів не дає права боржнику вимагати повернення суми, сплаченої ним фактору, якщо боржник має право отримати цю суму від постачальника.

2. Боржник, який має таке право вимагати від постачальника суму, сплачену фактору стосовно відступлення права вимоги, має право вимагати повернення цієї суми від фактора настільки, наскільки:

a) фактор не виконав свого зобов'язання здійснити постачальнику платіж, пов'язаний із відступленням права вимоги; або

b) 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.

Розділ III. Подальші відступлення права грошової вимоги

Стаття 11

1. Якщо постачальник відступає право грошової вимоги фактору відповідно до договору факторингу, який регулюється цією Конвенцією, то:

a) норми, визначені у статтях 5–10, відповідно до пункту (b) цієї статті, застосовуються до всіх подальших відступлень прав грошової вимоги фактором або подальшим правонаступником;

b) положення статей 8–10 застосовуються так, якби подальший правонаступник був фактором.

2. Для цілей цієї Конвенції, повідомлення боржнику про подальше відступлення права вимоги також є повідомленням про подальше відступлення права вимоги фактору.

Стаття 12

Ця Конвенція не застосовується до подальшого відступлення права грошової вимоги, яке забороняється за умовами договору факторингу.

Розділ IV. Прикінцеві положення

Стаття 13

1. Ця Конвенція відкрита для підписання на заключному засіданні Дипломатичної конференції з прийняття проектів Конвенцій УНІДРУА про Міжнародний Факторинг і Міжнародний Фінансовий Лізинг і залишається відкритою для підписання всіма державами в Оттаві до 31 грудня 1990 року.

2. Ця Конвенція підлягає ратифікації, прийняттю або затвердженню державами, що її підписали.

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

4. Ратифікація, прийняття, затвердження або приєднання здійснюються шляхом здачі на зберігання депозитарію відповідного офіційного документа.

Стаття 14

1. Ця Конвенція набуває чинності в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після дати здачі на зберігання третьої ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання.

2. Для кожної держави, яка ратифікує, приймає, затверджує цю Конвенцію або приєднується до неї після здачі на зберігання третьої ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання, ця Конвенція набуває чинності стосовно такої держави в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після дати здачі на зберігання її ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання.

Стаття 15

Ця Конвенція не має переважної сили стосовно будь-якого договору, який вже укладено чи буде укладено.

Стаття 16

1. Якщо Договірна держава має дві або більше територіальні одиниці, в яких застосовуються різні системи права стосовно питань, про які йдеться в цій Конвенції, то вона може під час підписання, ратифікації, прийняття, затвердження або приєднання заявити, що ця Конвенція поширюється на всі її територіальні одиниці або тільки на одну чи більше з них, і може замінити свою заяву іншою заявою у будь-який час.

2. Про ці заяви повинно бути повідомлено депозитарію і в них повинні чітко зазначатися територіальні одиниці, на які поширюється Конвенція.

3. Якщо на підставі заяви, зробленої відповідно до цієї статті, ця Конвенція поширюється на одну або більше, але не на всі територіальні одиниці Договірної держави, і якщо місце здійснення господарської діяльності сторони розташоване на території цієї держави, це місце здійснення господарської діяльності вважається, для цілей цієї Конвенції, розташованим не на території Договірної держави, якщо воно не розташоване на території територіальної одиниці, на яку поширюється Конвенція.

4. Якщо Договірна держава не робить заяви відповідно до пункту 1, Конвенція має поширюватись на всі територіальні одиниці такої держави.

Стаття 17

1. Дві або більше Договірні держави, які мають такі самі або тісно пов'язані правові норми стосовно питань, що регулюються цією Конвенцією, можуть у будь-який час заявити, що Конвенція не застосовується, якщо постачальник, фактор або боржник здійснюють господарську діяльність на території цих держав. Такі заяви можуть бути зроблені спільно або шляхом взаємних односторонніх заяв.

2. Договірна держава, яка має такі самі правові норми стосовно питань, які регулюються цією Конвенцією, що й норми однієї або більше держав, які не є Договірними державами, або тісно пов'язані норми, може в будь-який час заявити, що Конвенція не повинна застосовуватися, якщо постачальник, фактор або боржник займаються господарською діяльністю на території цих держав.

3. Якщо держава, яка є об'єктом заяви, зробленої відповідно до попереднього пункту, пізніше стає Договірною державою, зроблена заява, з дати набуття чинності Конвенцією стосовно нової Договірної держави, набуде чинності як заява, зроблена відповідно до пункту 1, за умови, що така нова Договірна держава приєднується до такої заяви або робить взаємну односторонню заяву.

Стаття 18

Договірна держава може в будь-який час зробити заяву відповідно до статті 6(2) про те, що відступлення вимоги згідно зі статею 6(1) не є чинним стосовно боржника, якщо під час укладення договору купівлі-продажу товарів він здійснює свою господарську діяльність на території такої держави.

Стаття 19

1. Заяви, зроблені відповідно до цієї Конвенції під час підписання, підлягають підтвердженню після ратифікації, прийняття або затвердження.

2. Заяви і підтвердження заяв повинні мати письмову форму і мають бути офіційно повідомлені депозитарію.

3. Заява набуває чинності одночасно з набуттям чинності цією Конвенцією стосовно відповідної держави. Проте декларація, офіційне повідомлення про яку депозитарій отримує після такого набуття чинності, набуває чинності в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після дати її отримання депозитарієм. Взаємні односторонні заяви відповідно до статті 17 набувають чинності в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після отримання останньої заяви депозитарієм.

4. Будь-яка держава, яка робить заяву відповідно до цієї Конвенції, може відкликати її в будь-який час шляхом письмового офіційного повідомлення, адресованого депозитарію. Таке відкликання набуває чинності в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після дати отримання повідомлення депозитарієм.

5. Відкликання заяви, зроблене відповідно до статті 17, робить недійсною стосовно держави, яка відкликає, з дати набуття чинності відкликанням, будь-яку спільну або взаємну односторонню заяву, зроблену іншою державою відповідно до цієї статті.

Стаття 20

Не допускаються жодні застереження, крім тих, які чітко дозволені в цій Конвенції.

Стаття 21

Ця Конвенція застосовується, коли вимога, відступлена відповідно до договору факторингу, випливає з договору купівлі-продажу товарів, укладеного на дату набуття Конвенцією чинності або після цього, стосовно Договірних держав, згаданих у статті 2(1)(a), або стосовно Договірної держави або держав, згаданих в пункті 1(b) зазначеної статті, за умови, що:

a) договір факторингу укладається на дату набуття чинності Конвенцією або після цього; або

b) сторони договору факторингу домовилися про застосування Конвенції.

Стаття 22

1. Ця Конвенція може бути денонсована будь-якою Договірною державою у будь-який час після дати набуття нею чинності для такої держави.

2. Денонсація здійснюється шляхом здачі на зберігання депозитарію відповідного документа.

3. Денонсація набуває чинності в перший день місяця, який настає після закінчення шести місяців після здачі на зберігання депозитарію документа про денонсацію. Якщо в документі про денонсацію зазначений більш тривалий термін набуття чинності денонсацією, то вона набуває чинності після закінчення такого більш тривалого терміну після здачі документа на зберігання депозитарію.

Стаття 23

1. Ця Конвенція знаходиться на зберіганні Уряду Канади.

2. Уряд Канади:

a) інформує всі держави, які підписали цю Конвенцію або приєдналися до неї, та Президента Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (УНІДРУА) про:

I) кожне нове підписання або здачу на зберігання ратифікаційної грамоти або документа про прийняття, затвердження чи приєднання та про їхні дати;

II) кожну заяву, зроблену відповідно до статей 16, 17 і 18;

III) відкликання будь-якої заяви, зробленої відповідно до статті 19(4);

IV) дату набуття чинності цією Конвенцією;

V) здачу на зберігання документа про денонсацію цієї Конвенції, дату його здачі і дату набуття ним чинності;

b) передає засвідчені копії цієї Конвенції всім державам, які її підписали, всім державам, які приєднуються до Конвенції, і Президенту Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (УНІДРУА).

НА ЗАСВІДЧЕННЯ ЧОГО нижчепідписані повноважні представники, належним чином уповноважені їхніми відповідними урядами, підписали цю Конвенцію.

Вчинено в Оттаві двадцять восьмого травня тисяча дев'ятсот вісімдесят восьмого року в одному примірнику, англійський і французький тексти якого є рівно автентичними.

13.3. Типовий договір факторингу

м. _____ «__» _____ 20___ р.

_____
(найменування підприємства, що передає грошові кошти)

іменоване надалі «Фінансовий агент», в особі _____

_____,
(посада П.І.І.)

діючого на основі _____,
(Статуту, положення)

з однієї сторони, і _____,
(найменування підприємства, поступливого грошову вимогу)

іменоване надалі «Клієнт» («Кредитор»), в особі_____

_____,
(посада, П.І.І.)

діючого на основі _____,
(Статуту, положення)

з іншого боку, уклали цей договір про нижченаведеному.

1. Предмет угоди

1.1. За цією угодою Фінансовий агент передає Клієнтові грошові кошти в рахунок грошової вимоги Клієнта (Кредитора) третій особі (боржникові) _____

_____,
(найменування організації-боржника)

що випливає з надання Клієнтом _____

_____,
(товарів, виконання їм робіт і надання послуг)

а Клієнт поступається Фінансовому агентові цією грошовою вимогою.

1.2. Право Клієнта на передачу грошової вимоги підтверджується такими документами: _____

_____
(договір клієнта з боржником: номер, дата висновку, рішення суду і т.д.)

і на момент поступки цієї грошової вимоги Клієнтові не відомі обставини, внаслідок яких боржник має право не виконувати вимогу.

1.3. Клієнт гарантує, що між ним і боржником немає угоди про заборону або обмеження поступки грошової вимоги третій особі.

1.4. Фінансовий агент купує наступну грошову вимогу Клієнта: _____

_____

_____

(сума основного боргу, відсотки, штрафні санкції і т.д.)

_____

1.5. Фінансовий агент зобов'язується передати Клієнтові в рахунок грошової вимоги Клієнта до боржника грошові кошти в такому розмірі: _____

_____.

1.6. Вказані грошові кошти передаються в такі терміни і в такому порядку: _____

_____

_____

1.7. Згідно з даною угодою подальша поступка грошової вимоги фінансовим агентом не допускається.

2. Відповідальність Клієнта перед Фінансовим агентом

2.1. Клієнт несе перед Фінансовим агентом відповідальність за дійсність грошової вимоги, що є предметом поступки.

2.2. Клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником вимоги, що є предметом поступки, у випадку пред'явлення його Фінансовим агентом до виконання.

3. Зобов'язання Сторін перед боржником.

3.1. Клієнт зобов'язується письмово повідомити боржникові про поступку грошової вимоги Фінансовому агентові з визначенням предмета виконання грошової вимоги, а також вказівкою фінансового агента, якому повинен бути проведений платіж.

3.2. Фінансовий агент зобов'язується в розумний термін надати боржникові доказ того, що поступка грошової вимоги Фінансовому агентові дійсно мала місце.

3.3. На вимогу Фінансового агента до боржника провести платіж, боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що випливає з договору з Клієнтом, які вже були в боржника до часу, коли їм було отримано повідомлення про поступку вимоги Фінансовому агентові.

3.4. Виконання грошової вимоги боржником Фінансовому агентові звільняє боржника від відповідного зобов'язання перед Клієнтом.

4. Право Фінансового агента на суму, отриману від боржника.

4.1. За цією угодою фінансування під поступку грошової вимоги Фінансовий агент набуває права на всі суми, які він отримає від боржника на виконання вимоги, а Клієнт не несе відповідальності перед Фінансовим агентом за те, що отримані ним суми виявилися меншими від ціни, за яку, згідно підпункту 1.5 цього договору, Агент придбав вимоги.

4.2. У разі порушення Клієнтом своїх зобов'язань за договором, укладеним з боржником, боржник не має права вимагати від Фінансового агента повернення сум, уже сплачених йому за грошовою вимогою, що перейшла, якщо боржник має право отримати такі суми безпосередньо з Клієнта.

4.3. Боржник, що має право отримати безпосередньо з Клієнта суми, сплачені Фінансовому агентові в результаті поступки вимоги, проте має право вимагати повернення цих сум Фінансовим агентом, якщо доведено, що останній не виконав своє зобов'язання здійснити Клієнтові обіцяний платіж, пов'язаний з поступкою вимоги,

або здійснив такий платіж, знаючи про порушення Клієнтом того зобов'язання перед боржником, до якого належить платіж, пов'язаний з поступкою вимоги.

5. Завершальні положення.

5.1. У всьому іншому, не передбаченому в цьому договорі, сторони керуватимуться положеннями цивільного законодавства, що діє.

5.2. Договір вступає в силу з моменту його підписання, складений у _____ примірниках.

5.3. Адреси і банківські реквізити сторін:

Клієнт: _____

Фінансовий агент: _____

РОЗДІЛ 4
КОНТРАКТИ ПРО МІЖНАРОДНЕ ПРОМИСЛОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Глава 14. Особливості складання міжнародних контрактів про промислове співробітництво

14.1. Загальна характеристика міжнародних контрактів про промислове співробітництво

Промислове співробітництво відіграє в розвитку міжнародної торгівлі все важливішу роль. У багатьох випадках промислове співробітництво набуває складних форм, які не є загальновідомими формами торговельних угод і в той же час включають різноманітні елементи останніх. Складання угод про промислове співробітництво, таким чином, примушує виявляти винахідливість та ініціативу в юридичному плані і в той же час щонайбільше пристосовуватися до економічних, фінансових, торговельних аспектів операцій з промислового співробітництва. Оскільки угоди про промислове співробітництво беруть свій зміст із класичних договорів економічного і торговельного права, укладачі міжнародних угод про промислове співробітництво можуть керуватися тими нормами національного права, міжнародного права та міжнародною практикою, які стосуються певних частин всієї операції. У зв'язку з цим необхідно зазначити угоди про міжнародну передачу технологій, угоди на постачання і монтаж обладнання, угоди про технічну допомогу і спорудження великих промислових об'єктів. Однак просте поєднання цих окремих видів угод і тим більше їхнє включення до системи угод про промислове співробітництво створюють для укладачів цих угод нові та найчастіше трудно вирішувані проблеми.

Промислове співробітництво означає економічні взаємини і діяльність, що обумовлені укладанням: угод строком на декілька років, які виходять за межі простої купівлі-продажу товарів і послуг і охоплюють ряд взаємодоповнюваних чи взаємопов'язаних операцій (на рівні виробництва, розробки і передачі технології, збуту тощо); угод, які визначені урядами у двосторонніх та багатосторонніх домовленостях як угоди про промислове співробітництво.

З метою подальшого уточнення поняття промислового співробітництва, різні форми яких можуть набувати угоди про промислове співробітництво, поділяються на шість основних категорій: передача ліцензій з оплатою виробленою з їх використанням продукцією, постачання комплектних заводів чи поточних ліній з оплатою виготовленою ними продукцією; спільне виробництво і спеціалізація; субпідряди; спільні операції; спільні заявки на підряд, спільне будівництво та аналогічні проекти. Угодами про промислове співробітництво вважаються угоди, які, виходячи за межі простої купівлі-продажу товарів та послуг, передбачають виникнення між сторонами, що належать до різних країн, довгострокової спільності інтересів, що має на меті забезпечення взаємних вигод для зацікавлених сторін. Ці договори стосуються насамперед:

— передачі технології та технологічного досвіду;
— співробітництва в галузі виробництва, включаючи у відповідних випадках співробітництво у дослідженнях і розробках при спеціалізації виробництв;

— співробітництва в освоєнні природних ресурсів;
— збуту спільно чи за загальний рахунок продукції, яка виробляється в результаті промислового співробітництва в країнах-сторін в договорі чи на ринках третіх країн[1].

Перераховані операції, які можуть набувати та сполучати різноманітні форми, пов'язані чи не пов'язані зі створенням виробничого об'єкта в країні однієї зі сторін угоди чи в третій країні. Тому необхідно визначати, як зв'язки між створенням промислового об'єкта і однією чи декількома із вищезазначених операцій чи аналогічною операцією, з одного боку, впливають на угоди про спорудження об'єктів, а з іншого — на угоди про промислове співробітництво.

Які б не були мотиви укладання договорів про промислове співробітництво — передача технічних знань чи обмін ними, пошук кращих умов виробництва і використання робочої сили, розширення серійного виробництва, спеціалізація виробництва, пошук нових ринків, скорочення витрат виробництва тощо — найчастіше в цих угодах передбачається обмін послугами чи товарами між зацікавленими сторонами. У деяких випадках продукція, отримана в результаті промислового співробітництва, використовується для оплати інших поставок чи послуг, які є частиною договору. Однак ці угоди завжди повинні відображати справжній дух співробітництва, який створює спільність інтересів.

Із самого характеру угод про промислове співробітництво випливає, що вони повинні мати певний термін дії. Коли угоди про промислове співробітництво пов'язані зі спорудженням великого промислового об'єкта, вони повинні в обов'язковому порядку діяти і після закінчення прийняття об'єкта протягом декількох років, щоб могла проявитися дія промислового співробітництва. Період дії цих угод про співробітництво, строк вступу в силу, а також способи їх відновлення чи розриву в будь-якому випадку повинні бути чітко визначені в договорах.

Нерідко такого роду операції мають еволюційний характер, що не є правилом в усіх випадках промислового співробітництва. У багатьох випадках промислове співробітництво починається в якійсь одній обмеженій галузі і поширюється потім на інші галузі.

14.2. Керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво

Це Керівництво розроблено ЄЕК ООН (№124). Нижче наводяться витяги з нього.

Вступ

Мета цього Керівництва полягає в тому, щоб здійснити допомогу в практиці визначення цих проблем і пошуку можливих рішень з урахуванням наслідків, що можуть виникнути в разі того чи іншого рішення. При здійсненні такого пошуку необхідно постійно пам'ятати про існування національних законодавств окремих країн, що мають обов'язкову силу, та міжурядових угод, які повинні обов'язково

[1] Цей перелік не містить більш інтегрованих форм промислового співробітництва, таких як змішані підприємства.

враховуватися при укладанні договорів підприємствами і організаціями, що належать до цих країн.

3. Щоб виявити сферу застосування Керівництва щодо складання міжнародних угод про промислове співробітництво, необхідно спочатку дати визначення самого поняття цього співробітництва. Однак відносна новизна явища промислового співробітництва, великі можливості його розвитку, а також різноманіття форм, яких може набувати це співробітництво, ускладнюють розробку юридичного визначення промислового співробітництва, яке могло б застосовуватися в цілому до всіх випадків, коли виникає необхідність у такому співробітництві. Тому в різних публікаціях Секретаріату Європейської Економічної Комісії Організації Об'єднаних Націй, присвячених аналізу угод про промислове співробітництво, було зроблено спробу не стільки дати єдине визначення, скільки перерахувати конкретні приклади угод про співробітництво, які стали б основою для подальшого його розвитку.

6. Це Керівництво розроблене таким чином, що його можна застосовувати до міжнародних договорів про промислове співробітництво в цілому. У необхідних випадках у ньому враховуються конкретні аспекти промислового співробітництва між сторонами, які належать до країн з різними економічними системами.

7. Треба підкреслити, що дія договорів про міжнародне промислове співробітництво в цілому чи декількох їхніх положень може поширюватися виключно на країни, до яких належать зацікавлені підприємства і організації, або на треті сторони. (У зв'язку з останнім виникають нові проблеми зі складання угод про промислове співробітництво, і вони розглядаються в спеціальному розділі цього Керівництва).

Питання, що підлягають обговоренню до укладання міжнародних угод про промислове співробітництво

11. Перед тим як укласти міжнародний договір про промислове співробітництво, зацікавлені підприємства і організації, як правило, проводять ряд первісних досліджень, які стосуються можливостей і рентабельності передбачуваної операції. Звичайно ці дослідження стосуються таких питань:

— національне законодавство та економічне становище країн можливих партнерів, включаючи пільгові умови, які надаються цими країнами для угод про промислове співробітництво, а також вплив податкового законодавства на реалізацію цих договорів;
— міжурядові угоди, які можуть впливати на договори про промислове співробітництво, що підлягають укладанню;
— зміна стану ринку і можливостей збуту продукції, яка може бути отримана в результаті промислового співробітництва;
— можливі сфери промислового співробітництва.

12. Окрім загального дослідження, необхідно обрати найбільш сприятливого партнера, враховуючи по відношенню до кожного можливого партнера:

— технічний рівень і спеціалізацію;
— можливості використання за сприятливих умов технології та технічної допомоги;
— економічне і фінансове становище партнера;
— становище, яке займає на ринку, готовність дозволити партнеру скористатися цим становищем;

— собівартість продукції, яка може бути отримана внаслідок промислового співробітництва, порівняно з продукцією конкурентів;
— умови збуту продукції, яка може бути отримана внаслідок промислового співробітництва.

13. Зробивши вибір можливого партнера, обидві сторони починають переговори з метою укладання угоди в необхідній формі. Однак перш ніж прийняти остаточний текст угоди про промислове співробітництво, сторони іноді укладають первісну угоду чи договір, у якому застерігають:
— період передбаченого співробітництва;
— основні напрями цього співробітництва;
— положення, які стосуються технічних і торговельних секретів, що розкриваються в процесі первісних переговорів;
— первісні заходи, необхідні для здійснення співробітництва, і договірні положення, які підлягають прийняттю у зв'язку з цим;
— умови набуття дійсності остаточним договором;
— можливості подальшого поглиблення співробітництва.

2. Різні елементи угод про промислове співробітництво
Співробітництво в галузі технології

14. В окремих угодах про передачу технологій можна знайти деякі елементи промислового співробітництва, такі як здійснення технічної допомоги і постачання деяких видів обладнання. У цих угодах, які об'єднують ряд елементів співробітництва, плата за технологію, яка передається однією зі сторін іншій, може засновуватись іноді не на обсязі продукції, а на виграші чи економії, які можна отримати від її промислового використання. У таких випадках сторонам, які домовляються, необхідно розробити єдині методи економічного оцінювання і прогнозів, а також бухгалтерського обліку, які потрібно застосовувати. Зокрема, необхідно було б уточнити виграш, який повинен бути основою для оплати за технологію, що надається. Плата за передачу технології може здійснюватися також у формі постачання кінцевої продукції чи декількох з її складових частин постачальникові цієї технології, що створює елемент спільності інтересів між сторонами, які домовляються. У деяких випадках промислового співробітництва плата за технологію може набувати форми участі ліцензіара в діяльності підприємства ліцензіата.

15. В результаті створення єдності інтересів між учасниками промислового співробітництва в галузі технології просте повідомлення технічних даних могло б доповнюватися рядом інших спільних заходів. Таким чином, спочатку ця спільність інтересів може набути форми технічної допомоги, яка полягає або у спрямуванні певної кількості інженерів і техніків ліцензіара на підприємство ліцензіата, або в професійній підготовці інженерів та техніків ліцензіата у ліцензіара, або в обох цих операціях. Потім в інтересах сторін необхідно постійно обмінюватися інформацією стосовно використання технології, що застосовується на підприємстві ліцензіата. Від простого обміну інформацією за певним питанням вони могли б перейти до процедури консультацій, форму і умови яких необхідно застерегти в угоді.

16. На наступному етапі співробітництва одностороння передача технологічних даних (ліцензіаром ліцензіату) могла б бути замінена системою взаємного обміну технологічними даними між ліцензіаром та ліцензіатом. Початок цієї еволюції закла-

дено в ліцензійних угодах, як пов'язаних, так і не пов'язаних з угодами про промислове співробітництво. Згідно з положенням, яке фігурує в сучасних угодах про ліцензії на право виробництва, ліцензіар і ліцензіат взаємно зобов'язуються відповідно інформувати іншу сторону за договором у порядку, який підлягає уточненню, про всю модернізацію, яку можна внести як тим, так і іншим у базисну технологію.

17. Окрім цього простого обміну технологічними даними, можна передбачити в рамках угод про промислове співробітництво в галузі досліджень і розробок. Таким чином можна забезпечити більш тісне співробітництво між проектними бюро ліцензіара та ліцензіата шляхом відповідного розподілу завдань між проектними бюро, причому результати дослідницької роботи в галузі, визначеній угодою про промислове співробітництво, можуть бути загальною власністю усіх учасників.

18. Однак у зв'язку з цим виникає серйозна проблема права власності відносно результатів досліджень, здійснених у рамках такого співробітництва. Коли вважається, що результати спільних досліджень можуть бути запатентовані, необхідно знати, на чиє ім'я та де можна отримати патент. Рішення, яке іноді трапляється в угодах, які передбачають співробітництво між проектними бюро організацій чи підприємств, пов'язаних угодою про промислове співробітництво, полягає в тому, що організація чи підприємство, проектне бюро яких зробило патентоспроможний винахід, отримує патент на своє ім'я, а іншій стороні чи іншим сторонам надається право безкоштовно використовувати ліцензію. Можна також передбачити отримання спільного патенту на ім'я всіх підприємств, пов'язаних угодою про промислове співробітництво. У деяких випадках організація чи підприємство, проектне бюро якого зробило патентоспроможний винахід, залишає за собою право отримати патент на своє ім'я, а іншим сторонам надається можливість здійснити заяву про отримання патенту на винахід, якщо зазначена організація чи підприємство не вважає необхідним користуватися своїм правом на патент.

19. Яким би не було рішення, яке сторони приймають у цьому відношенні (необхідно зазначити про істотно важливий момент: в угоді слід чітко визначити принцип, прийнятий за цим питанням), а також стосовно всіх результатів спільних робіт проектних бюро, які жодна зі сторін не вважає необхідними запатентувати, представляється доцільним передбачити в договорі, що всі результати, отримані проектними бюро сторін у договорі про промислове співробітництво з питань, які є предметом цих договорів, будуть повністю повідомлені іншим сторонам, причому останні мають право їх використовувати на своїх підприємствах на умовах, які також уточнюються в договорі. Насамкінець, необхідно узгодити в договорі положення про залік чи розподіл видатків з отримання і охорони патентів у різних зацікавлених країнах.

20. Залишається вирішити проблему можливої передачі третім особам результатів досліджень, які належать до передбаченої в даному випадку категорії. Оскільки технічний винахід було повністю здійснено в рамках співробітництва між проектними бюро, можна допустити можливість його передачі третім особам лише на основі взаємної угоди між усіма сторонами в договорі про промислове співробітництво і в їхніх інтересах, причому частки прибутків сторін повинні бути встановлені в договорі. Коли винахід чи технічна модернізація — результат досліджень, проведених одним із проектних бюро, може бути передбачено, що та частина технічних даних, яка є виключно результатом роботи одного з проектних бюро, буде повністю надана в його використання, причому в такому випадку принцип спільного рішення і можливого

розподілу винагороди застосовується, як правило, лише до модернізації, здійсненої в рамках співробітництва в галузі технології. У всякому випадку, всі ці питання повинні бути детально визначені в тій частині угоди про промислове співробітництво, яка стосується співробітництва в галузі технології.

21. Досить складна проблема може виникнути в іншому напрямі: стосовно використання в рамках співробітництва між проектними бюро технічних даних, отриманих одним із учасників цього співробітництва від третіх осіб. Можна запропонувати кожному з учасників обумовити в ліцензійних угодах, які укладаються з третіми особами і в яких він є ліцензіатом третьої особи — ліцензіара, зобов'язання, які випливають для нього з угод про промислове співробітництво в галузі. Ця проблема стає складнішою, якщо йдеться про співробітництво в галузі, в якій одна зі сторін вже ліцензіат за ліцензійною угодою, що стосується процесу, який є предметом промислового співробітництва. Сторона, що потрапляє в таке становище, повинна отримати стосовно належних їй ліцензій, які представляють інтерес для угоди про промислове співробітництво в галузі технології, яку вона має намір укласти, дозвіл ліцензіара, який є сторонньою особою в договорі (можливо, шляхом додаткової винагороди, видатки з якої несла б одна чи інша зі сторін в угоді про співробітництво чи обидві сторони згідно з умовами, які необхідно вказати в договорі) використовувати в інтересах співробітництва із залученням проектних бюро інших сторін, що домовляються, технічні дані, раніше отримані нею від ліцензіара.

22. Можна також порадити сторонам у договорі про промислове співробітництво, що передбачає співробітництво в галузі технології, вести точний облік угод про ліцензії на виключне право виробництва, які вони уклали раніше з третіми сторонами стосовно сторін, які цікаві з точки зору їхніх угод про співробітництво. Дійсно, наявність таких угод може бути перепоною для подальшого укладання з третіми сторонами угод про промислове співробітництво з використанням тієї самої технології. Щоб запобігти виникненню такого становища, зацікавлена сторона вимушена обумовити з ліцензіатом, який має виключне право на ліцензію, вилучення на користь угоди про промислове співробітництво із третіми сторонами.

Співробітництво в галузі виробництва

23. У галузі виробництва промислове співробітництво може також набувати найрізноманітніших форм: від порівняно простих операцій до високого ступеня спеціалізації виробничих процесів. Насамперед необхідно згадати про договори, за якими залежно від конкретних випадків і на основі або технічних даних, або спеціалізації, або сировинних матеріалів, які постачаються однією зі сторін іншій, частина продукції регулярно передається отримувачем постачальнику технології чи інших елементів. Можна сказати, що ці угоди вже є початком спеціалізації виробництва. Однак найчастіше йдеться про елементарну спеціалізацію, в якій отримувач технології чи інших елементів забезпечує виробництво залежно від потреб постачальника і відповідно до інструкцій останнього. У цьому випадку промислове співробітництво обмежується фактично визначеною сферою. Правда, необхідно виділити ситуації, в яких така операція ґрунтується на вузькій спеціалізації отримувача часткового замовлення у виробництві деяких видів продукції із застосуванням його власної технології. Така ситуація зумовлена інтересом, який викликає така вузька технологія. За межами цієї першої стадії промислове співробітництво може включати спільне

визначення різних компонентів кінцевої продукції, складання технічних специфікацій компонентів, розподіл їх виробництва між різними сторонами, причому кожна зі сторін виявляє відповідно до довгострокових планів (може періодично уточнюватися) обсяг своїх потреб у компонентах, які повинні вироблятися іншою чи іншими сторонами договору, щоб включити їх до кінцевої продукції, яка виробляється кожною зі сторін окремо. Якщо специфікації компонентів розробляються спільно різними проектними бюро, можна сказати, що промислове співробітництво партнерів дійсно набуло форми співробітництва в обох напрямах.

24. Паралельно зі специфікацією виробництва компонентів єдиного кінцевого продукту може бути передбаченим розподіл між сторонами виготовлення різних типів цього продукту (з урахуванням розмірів, креслень і моделей, використовуваних сировинних матеріалів, вартості транспорту та аналогічних факторів), щоб збільшити серійне виробництво, полегшити постачання сировинних матеріалів, доступних для тієї чи іншої сторони, отримати вищу кваліфікацію у виробництві того продукту, який зарезервовано для кожної з них.

25. Однак зрозуміло, що угоди про високий ступінь спеціалізації виробничих процесів не так легко здійснити. Якщо угоди, близькі до субпідрядів, можуть розглядатися як угоди подвійного продажу — продажу технічних знань або (залежно від конкретних випадків) продажу промислового об'єкта в одному напрямі і передачі компонентів кінцевого продукту чи самого кінцевого продукту в іншому напрямі, то пайовий розподіл виробництва компонентів і головним чином процесів виготовлення різних типів продуктів вимагає від сторін абсолютної договірної чіткості по відношенню до розподілу завдань для кожної сторони. Крім того, необхідно, щоб сторони визначили у своїх угодах умови встановлення цін на компоненти, що передаються, і продукти, технічні норми виробництва і умови їхньої подальшої розробки, періодичність постачання і порядок забезпечення постачання сировинних матеріалів, а також передбачили процедури контролю якості компонентів і кінцевих продуктів, які виготовляються кожною з них, методи врегулювання конфліктів у тому випадку, якщо між зацікавленими сторонами виникли б розбіжності в думках щодо цієї якості. Наприкінець, необхідно забезпечити найповнішу координацію роботи різних учасників діяльності, і якраз у цій галузі можуть використовуватися процедури консультацій та інформації, про які згадується вище у зв'язку зі співробітництвом у галузі технологій (див. п. 15).

Передача продукції, яка випускається в результаті промислового співробітництва між сторонами, і збут цієї продукції третім сторонам

26. У деяких випадках промислове співробітництво супроводжується угодами про передачу продукції, яка випускається внаслідок такого співробітництва, однією зі сторін іншій, чи угодами про продаж цієї продукції третім сторонам. Тут необхідно розрізняти саму продукцію (кінцеву) та її складові.

27. Якщо йдеться про компоненти, то передача може здійснюватися лише в одному напрямі, наприклад, отримувачем технології постачальнику цієї технології. У випадку спеціалізації виробництва сторони можуть передбачити поступку одній стороні компонентів, вироблених іншою стороною, причому кожна зі сторін використовує компоненти, поставлені іншою стороною, для включення у свою продукцію, яка збувається кожною зі сторін окремо під загальним товарним знаком чи під різними.

28. Якщо йдеться про спеціалізацію виробництва з різних видів кінцевої продукції, необхідно передбачити взаємне постачання різних її видів, що випускаються кожною зі сторін, у тому числі і для продажу третім особам через свою торговельну мережу, спільний збут різних компонентів чи кінцевих продуктів, які випускаються кожною зі сторін, з розподілом результатів збуту між сторонами за шкалою розподілу, яку необхідно передбачити в угодах (цей розподіл за необхідності можна використовувати як засіб фінансування деяких послуг і товарів, які надаються однією зі сторін іншій). Необхідно також зазначити, що зв'язки, які встановлюються сторонами в договорі про промислове співробітництво, можуть сприяти укладанню між ними угод про збут інших продуктів, які не обов'язково випускаються в результаті виконання угоди про промислове співробітництво як такої.

29. У зв'язку із можливістю різних рішень сторони повинні визначити в своїх угодах з необхідною точністю встановлюваний ними порядок реалізації продукції. Залежно від потреб необхідно узгодити порядок встановлення і перегляду цін, обсяги та строк поставок, валюту угоди і наслідки її коливання, ринки, на яких буде продаватися ця продукція, вплив, який можуть здійснити на збалансованість угоди зміни загальної економічної кон'юнктури, та інші умови, що стосуються передачі компонентів чи кінцевої продукції як у своїх стосунках, так і в стосунках із третіми сторонами. Ці питанні повинні розглядатися у зв'язку з операціями, які передбачають спільний збут продукції, і з договорами про передачу прав, які укладаються сторонами. Вони фігурують іноді в угодах, які передбачають збут продукції, що виробляється в результаті співробітництва, через самостійну мережу кожної із сторін за договором. Однак у деяких випадках сторони зберігають свободу дій в одній чи декількох вказаних вище галузях. Яким би не був варіант, обраний сторонами з цього питання, вони повинні брати до уваги становище в галузі контролю за угодами, які діють або в окремих країнах, або в країнах, зацікавлених у випуску даних компонентів чи кінцевої продукції, або в країнах, де здійснюється збут продукції. Як правило, угоди про передачу чи збут продукції, яка виробляється в результаті промислового співробітництва, повинні враховувати правила регулювання торгівлі, які діють у відповідних країнах.

30. Укладання в рамках промислового співробітництва угод про передачу і збут продукції може привести сторони до необхідності створення системи контролю за якістю продукції з урахуванням можливої наявності угод про виключну ліцензію на продаж, які та чи інша сторона можуть укласти з третіми сторонами в будь-якому районі, де сторони мають намір здійснювати самостійний чи спільний збут. Наведені в п.22 зауваження про виключні ліцензії на виробництво, які видаються третім сторонам, стосуються також виняткових ліцензій на продаж, які надаються чи підлягають наданню третім сторонам. У кінцевому рахунку сторонам угод про промислове співробітництво, які передбачають збут, необхідно визначити у своїх договірних документах порядок проведення технічного обслуговування і обов'язки кожної по відношенню до цієї проблеми.

Координація всіх видів діяльності, передбачених у міжнародних угодах про промислове співробітництво

31. Вище вже торкалося питання про необхідність передбачити узгоджені дії з метою координації різних видів співробітництва в галузі технології та виробництва (див. пп. 15 і 25). При розгляданні угоди про промислове співробітництво в ціло-

му важливість такого узгодження стає ще більш нагальною через взаємозв'язок усіх розділів угоди і значення, якого набуває для сторін можливість бути в курсі змін і функціонування угод про передачу прав і збут продукції. Тому корисно вказувати в угодах уповноважені органи та особи, які повинні ефективно виконувати різні види діяльності, передбачені угодою про співробітництво, при цьому необхідно забезпечити знання цими особами мов з метою вільного спілкування з представниками, призначеними іншими сторонами договору.

3. Поширення промислового співробітництва на підприємствах третіх країн

32. Вище було зазначено (див. п. 7), що поширення промислового співробітництва на треті країни може спричинити додаткові проблеми, крім питань здійснення співробітництва, яке не розповсюджується на треті країни. Правда, розширення збуту продукції, отриманої в результаті промислового співробітництва між підприємствами двох чи декількох країн, за рахунок ринків третіх країн може полегшити розвиток такого співробітництва. З іншого боку, співробітництво в галузі передачі технологій і виробництва вносить у цю галузь новий елемент складності. Це торкається насамперед стосунків двох чи декількох підприємств різних країн, які беруть участь у співробітництві, яке повинне здійснюватися в третій країні з її підприємствами. Однак ці проблеми подібні до тих, які є між установами та підприємствами двох різних країн, пов'язаних угодами про промислове співробітництво, тобто з проблемами, які розглядалися в попередніх розділах. Але у відносинах між підприємствами, які беруть участь у промисловому співробітництві, що здійснюється в третій країні, виникають нові і досить складні проблеми, тому сторони вимушені посилити координацію заходів, що проводяться ними, і піти далі за просте узгодження дій, передбачене в положеннях Керівництва про узгодження всіх видів діяльності, на які поширюються договори про промислове співробітництво (див. п.31). Дійсно, при цьому новому варіанті необхідно:

— уточнити в договорі розподіл завдань між підприємствами, що беруть участь у промисловому співробітництві, що здійснюється в третій країні;
— розмежувати між цими підприємствами ризик і відповідальність;
— визначити їх відповідну частку у винагороді за постачання і послуги, незалежно від форми винагороди;
— забезпечити необхідну кваліфікацію персоналу, що направляється.

Зважаючи на складність цих трьохсторонніх операцій підприємства, що беруть участь у промисловому співробітництві, що здійснюється в третіх країнах, вимушені іноді вдаватися до тіснішої координації своєї діяльності, максимально зберігаючи в таємниці відносини сторін, що співробітничають. Ця координація може відбуватися у формі спільних нарад між компетентними органами зазначених підприємств, заснування паритетних комітетів або навіть груп, статус яких передбачається юридичними нормами однієї із зацікавлених країн або навіть третьої країни. Такі групи можуть бути оформлені лише як асоціації, що не є самостійними юридичними особами, або здобути статус товариства, що має в своєму розпорядженні фінансові кошти, необхідні для здійснення співробітництва з підприємством третьої країни.

33. Вибір організаційної форми залежить від різних фактичних обставин, таких як масштаб операції, вимоги партнера третьої країни, який, можливо, вважатиме за

краще мати справу з одним підприємством, а не укладати цілу серію договорів, умови фінансування операцій і т.п. Отже, в багатосторонній угоді необхідно враховувати всі ці елементи.

4. Угоди про промислове співробітництво, пов'язані зі спорудженням великих промислових об'єктів

34. Вищевикладені зауваження стосуються всіх угод про промислове співробітництво, незалежно від того, пов'язані вони чи ні з попереднім спорудженням великих промислових об'єктів однією із сторін договору в країні іншої сторони. Якщо угода про співробітництво пов'язана з попереднім спорудженням великого промислового об'єкту, виникає ряд нових проблем, які сторони повинні враховувати при укладанні договорів, що включають обидва типи операцій.

35. У Керівництві щодо укладання угод на спорудження великих промислових об'єктів вказується, що вони можуть укладатися як між двома контрагентами (основним контрагентом і замовником), так і між декількома постачальниками або сторонами, що надають послуги, з одного боку, і замовником — з іншого. Коли йдеться про комплексні договори чи про договори «під ключ», за якими контрагент замовника, що зветься «основним контрагентом», несе відповідальність за весь комплекс робіт, суміжні угоди про промислове співробітництво повинні, звичайно, укладатися цими двома сторонами.

36. Навпаки, коли йдеться про окремі договори на спорудження великих промислових об'єктів, за якими замовник має справу з декількома постачальниками устаткування або послуг (з постачальником чи постачальниками обладнання, з постачальником технології, а також, можливо, з монтажним підприємством), участь різних контрагентів у спорудженні великого промислового об'єкта, яке здійснюється за угодою про співробітництво, може набувати найрізноманітніших форм. Коли, наприклад, постачальник технології, що служить основою функціонування промислового об'єкта, не є постачальником устаткування, угоди про промислове співробітництво у багатьох випадках укладаються між постачальником технології і замовником. Проте можливо, що сторона, яка будує великий промисловий об'єкт, бере участь в експлуатації цього об'єкта, наприклад, завдяки своїм технічним знанням про те, як потрібно його експлуатувати. Подібна ситуація може виникнути, зокрема, в хімічній промисловості, де замовник буде одночасно використовувати компетентні знання постачальника технології і будівельника механічної частини установки. У таких випадках угоди про промислове співробітництво укладаються між декількома договірними сторонами, завдання яких повинні уточнюватися в положеннях договору.

37. Можна відзначити, що переростання відносин між сторонами в договорах на спорудження великих промислових об'єктів у відносини на базі промислового співробітництва, яке виникає услід за спорудженням промислових об'єктів, вносить серйозні зміни в характер відносин між різними зацікавленими сторонами. Хоча в угодах, пов'язаних зі спорудженням великих промислових об'єктів, інтереси контрагентів різні, за винятком спільного бажання побудувати такий об'єкт, однак установлення довготривалих відносин між ними у зв'язку з експлуатацією промислового об'єкта в рамках угоди про промислове співробітництво сприяє створенню для всіх учасників певної спільності інтересів, що ґрунтується на прагненні зробити промисловий об'єкт максимально ефективним. Ця спільність інтересів стає ще більш оче-

видною при розгляді питання про те, як ставляться в межах угоди, що поєднують спорудження великих промислових об'єктів з промисловим співробітництвом, деякі найважливіші проблеми, які виникають у зв'язку з одним тільки спорудженням промислових об'єктів за кордоном (наприклад, відповідальність постачальника і умови фінансування).

38. У Керівництві щодо укладання угод на спорудження великих промислових об'єктів зазначається складність проблем відповідальності постачальника чи постачальників промислового об'єкта і гарантій, які з нею пов'язані. Укладання додатково висновку до угод на спорудження великих промислових об'єктів договорів про промислове співробітництво юридично не змінює принципів відповідальності постачальника. Однак спільність інтересів між партнерами, яка створюється в результаті укладання угод про промислове співробітництво, може сприяти легшому вирішенню проблем відповідальності і гарантій, що надаються постачальником промислового об'єкта, оскільки постачальник і його замовник у кінцевому рахунку стають однаковою мірою зацікавленими в належному функціонуванні установки, яка є одночасно предметом угод на спорудження і угод про промислове співробітництво, які передбачають, що замовник постачатиме продукцію або її компоненти, що отримуються в результаті промислового співробітництва, постачальникові установки. Таким чином, постачальник і замовник вимушені шукати найкращі методи приведення промислового об'єкта відповідно до технічних вимог, необхідних для його належного функціонування.

39. Укладання додатково до угод на спорудження великих промислових об'єктів договорів про промислове співробітництво може полегшити ухвалення положень, спрямованих на скорочення фінансових витрат замовника. Щоправда, деякі з цих положень, такі як передавання замовником компонентів або кінцевого продукту постачальникові, можуть застосовуватися і в рамках угод на спорудження великих промислових об'єктів, не пов'язаних з угодами про співробітництво. Проте в комплексних договорах, що поєднують спорудження великих промислових об'єктів з договорами про співробітництво, постачальник промислової установки може легше погодитися на повну чи часткову сплату вартості установки за допомогою передавання компонентів або кінцевих продуктів замовнику, оскільки він тісно пов'язаний з експлуатацією установки і може отримати більш значні гарантії щодо якості, регулярності постачань і рівня цін. Це міркування набуває ще більшого значення, коли угоди про співробітництво, пов'язані зі спорудженням великого промислового об'єкта, передбачають спільний збут продукції.

40. Погашення вартості спорудження промислової установки може бути полегшене для замовника в тому випадку, якщо сторони ухвалюють у своєму договорі деякі рішення, аналогічні зазначеним вище у зв'язку зі сплатою переданої технології на основі вигод, що отримуються в результаті використання переданої технології (див. п. 14). Аналогічне рішення може бути передбачене щодо вартості кредитів, яку замовник зазвичай бере на себе. Можна передбачити, що постачальник промислової установки бере на себе вартість фінансування, щоб мати певний додатковий відсоток при розподілі вигод, які отримуються в результаті експлуатації установки. Як зазначено вище, в цих різних випадках сторони повинні досягти згоди щодо поняття вигоди, що отримується в результаті експлуатації, а також методів обліку, які послугують основою при визначенні вигод.

41. Укладання додатково до угод на спорудження великих промислових об'єктів договорів про промислове співробітництво може ускладнити валютні відносини між сторонами. До різних проблем, які виникають у зв'язку з валютними застереженнями, що відносяться до сплати постачань і послуг при спорудженні великого промислового об'єкта, можливо, додадуться в межах викладених тут припущень валютні проблеми, пов'язані з угодами як щодо збуту продукції між самими сторонами, так і насамперед щодо збуту продукції на ринках третіх країн.

42. Проблеми, що виникають внаслідок взаємозв'язку угод про промислове співробітництво з угодами про спорудження великого промислового об'єкта в країні однієї зі сторін або в третій країні, значною мірою збігаються з проблемами, що виникають під час операцій з розробки природних ресурсів у країні однієї зі сторін або в третій країні. Дійсно, в обох випадках йдеться про постачання технології і устаткування однією з договірних сторін іншим, співробітництво в експлуатації спільно створених установок, угоди про збут продукції, що отримується внаслідок співробітництва. Проте розробка природних ресурсів має деякі особливості, що заслуговують на детальніший розгляд.

5. Співробітництво в розробці природних ресурсів

43. Однією з основних особливостей співробітництва в розробці природних ресурсів є те, що воно допускає розповсюдження угод, які відносяться до нього, на попередню стадію розвідки. Це питання має велике значення для подальших відносин між зацікавленими сторонами, оскільки стадія розвідки не тільки важлива в технічному плані, а й часто буває пов'язана з великими витратами, а в багатьох випадках і з капіталовкладеннями, які не дають гарантованих позитивних результатів. Таким чином, угоди про співробітництво в розробці природних ресурсів, що передбачають співпрацю на стадії розвідки, повинні, крім інших питань, що підлягають врегулюванню в угоді про промислове співробітництво, відображати розподіл витрат між договірними сторонами, амортизацію цих витрат і розподіл ризику в разі невдачі. Коли розвідка приводить до позитивних результатів і до практичної розробки природних ресурсів, у договорах повинен визначатися порядок участі обох зацікавлених сторін в організації і здійсненні розробки. Однак при отриманні негативних результатів витрати лягають на іноземне підприємство, якому доручена розвідка або розподіляються між сторонами згідно зі схемою, яку слід передбачати в попередньому договорі. Якщо отримані позитивні результати і розробка ресурсів здійснюватимуться на основі співпраці сторін, що взяли участь у розвідці, в попередніх угодах слід уточнювати питання про те, хто несе витрати по розвідці, а також питання про розподіл відповідальності і винагороди між сторонами у стадії освоєння.

44. У більшості випадків винагорода іноземного учасника в угоді про розробку природних ресурсів здійснюється на основі постачання продукції, що видобувається, або в її первинній формі, або після переробки в країні освоєння даних ресурсів. Щоправда, аналогічне рішення застосовується також у разі спорудження великих промислових об'єктів за кордоном, здійснюваного в рамках угод про промислове співробітництво. Проте такий варіант набагато частіше зустрічається в операціях по розробці природних ресурсів, і це не може не здійснювати певного впливу на поведінку сторін, зацікавлених в угодах про промислове співробітництво. Так, у договорах про співпрацю, пов'язаних зі спорудженням великого промислового об'єкта, постачальник може

бути зацікавлений у продажу технології та устаткування, спеціалізації виробництва і використанні більш дешевої робочої сили, а покупець — у придбанні вдосконаленої технології або в передаванні продукції, що випускається внаслідок співробітництва, для загального або часткового погашення кредитів, наданих постачальником. З іншого боку, в разі розробки природних ресурсів винагорода іноземного учасника на основі постачань продукції, отриманої внаслідок розробки ресурсів, спрямована насамперед на забезпечення цьому учасникові можливості отримання необхідних товарів, міжнародний ринок яких вузький і піддається значним коливанням як відносно наявності товару, так і цін. Регулярність постачань і більша стійкість цін є достатніми причинами, щоб спонукати іноземного учасника, що бере участь у розробці природних ресурсів, більш охоче піти на витрати і ризик, які можуть бути пов'язані з його участю в розвідці і розробці природних ресурсів у країні іншого учасника або в третій країні, і це міркування може розглядатися як вирішальне в більшості операцій подібного роду.

45. Таким чином, постачальник устаткування і технології, призначених для розробки природних ресурсів в іншій країні, насамперед зацікавлений у таких довгострокових угодах. Він може навіть прагнути укладати угоди на постачання товарів, які отримуються в результаті співробітництва, на термін, що перевищує період, установлений для співробітництва в освоєнні даних ресурсів. На практиці трапляються угоди про співробітництво в розробці природних ресурсів, відповідно до яких після закінчення їхнього терміну сторона, що надала технологію, технічну допомогу і устаткування для розробки ресурсів, може вибирати між продовженням договорів на постачання товарів або припиненням постачання товарів одночасно з припиненням дії угод про співробітництво в розробці ресурсів. Яке не було б рішення з цього питання, в договорах на постачання іноземному учаснику продукції, яка отримується в результаті розробки ресурсів, повинні бути вказані обсяги постачання товарів, а також методи визначення і зміни цін на них. Ціни можуть встановлюватися на підставі ринкових цін з більш-менш значною знижкою, яка могла б становити частину винагороди за внесок, зроблений іноземним учасником у стадії розвідки і розробки. Крім того, в таких договорах могло б передбачатися застереження про перегляд цін. При цьому ціни можуть змінюватися залежно від того, чи йдеться про постачання товарів, що отримуються в результаті розробки ресурсів до закінчення терміну угоди про співробітництво, або про постачання товарів після закінчення терміну дії даної угоди.

46. Нарешті, слід нагадати, що в подальшому розробка природних ресурсів може привести до створення нових промислових підприємств на місці, що можуть використовувати значну частину продукції, яка отримується в результаті співпраці. Ця тенденція до використання промислового співробітництва з метою індустріалізації країни, в якій проводиться ця співпраця, спостерігається і в угодах про промислове співробітництво, пов'язаних зі спорудою великих промислових об'єктів у певній галузі промисловості, і навіть в угодах про промислове співробітництво як таке. Проте вона має обширнішу сферу дії, коли йдеться про створення нових промислових підприємств, що використовують ресурси, які видобуваються на місці.

47. Розглянуті вище проблеми мають місце за двох можливих ситуацій: розробка природних ресурсів, що знаходяться в країні однієї з договірних сторін, і розробка ресурсів, що знаходяться в третій країні. Однак в останньому випадку слід враховувати зауваження, що стосуються промислового співробітництва на підприємствах третіх країн.

6. Загальні питання, що містяться в усіх міжнародних угодах у галузі промисловості

Проблеми фінансування

48. Тлумачення відносин між сторонами в угодах про промислове співробітництво, наприклад, у тих, що передбачають розвиненіші форми співпраці, дозволяє використовувати разом із звичайними формами фінансування міжнародних операцій в галузі промисловості (платежі готівкою, кредит продавця, кредит покупця) спеціальні форми, пов'язані із самим характером угод у галузі промислового співробітництва. Серед спеціальних форм фінансування, які вже були описані, можна згадати:

— обмін між партнерами готовою продукцією і складовими частинами цієї продукції;
— повне або часткове погашення кредитів, наданих одним партнером іншому, за допомогою готової продукції чи її компонентів, що отримуються внаслідок співробітництва;
— розподіл видатків на дослідження і виробництво; спільний збут;
— участь у прибутках, що отримуються внаслідок співробітництва;
— сплата додаткових витрат, яких зазнав один з партнерів, засобами в грошовому вираженні чи продукцією або частково засобами в грошовому вираженні і частково продукцією;
— реінвестування прибутків, що отримуються від промислового співробітництва, в країні, де здійснюється промислове співробітництво як таке.

49. Складність цих форм фінансування, що трапляються в угодах, які передбачають розвиненіші форми промислового співробітництва, потребуватиме від партнерів граничної точності при узгодженні в тексті договорів положень про розрахунки, які будуть підставою для визначення і розподілу результатів співпраці як джерело отримання коштів для фінансування угод. Корисно також домовитися про валюту договору і обмінні курси і, якщо необхідно, про коливання курсів, які будуть враховуватися під час фінансових розрахунків між партнерами.

Вплив зміни обставин на угоди про промислове співробітництво

50. Нестійкість у розвитку міжнародних економічних відносин, характерна для теперішнього часу, примушує партнерів за міжнародними торговельними угодами, укладеними на значний термін, передбачати можливість приводити їх у відповідність до обставин, що змінюються. У договорах про промислове співробітництво, звичайний термін яких становить декілька років, було б корисним передбачити відому гнучкість, що припускає (залежно від обставин) або їхню зміну, або в крайніх випадках їхнє розірвання. Однак така гнучкість не повинна викликати у партнерів дуже велику невпевненість. Тому слід визначити із самого початку ті зміни обставин, які можуть, на думку сторін, вплинути на угоди. Мова може йти, наприклад, про таке: значні зміни на ринках, на які надходять товари, що отримуються внаслідок співробітництва; коливання світових цін на ці товари; зміни можливостей їх збуту; зміну планів, програм і можливостей виробництва в країнах партнерів, докорінні зміни національного законодавства, технології, собівартості; наявність сировинних матеріалів; про труднощі, пов'язані із здійсненням співробітництва. Навіть такий перелік показує, що в даному разі йдеться про обставини, які не можуть бути прирівняні до обставин нездоланної сили, за винятком випадків, коли такі обставини дійсно перешкоджають

виконанню угоди. Проте буває достатньо і того, щоб такі або аналогічні обставини значною мірою змінили стійке співвідношення положень договору, щоб сторони визнали за необхідне передбачити відповідні заходи.

51. Можна було б відобразити в тексті самої угоди наслідки настання якої-небудь з обставин, які за домовленістю сторін повинні здійснити певний вплив на хід виконання угод про промислове співробітництво. Прикладом такого рішення може бути застереження про перегляд цін. Однак не виключено, що сторони передбачать у договорі інші обставини, що породжують наслідки, також визначені договором.

52. Якщо сторонам не вдасться наперед вказати в угодах наслідки всіх змін обставин, які, на їхню думку, можуть позначитися на ході виконання договору, то в такому разі доцільно передбачити процедуру консультацій, що проводяться на прохання однієї із сторін, для розгляду питання про те, чи є зміна обставин, що наступила, достатньо виправданою для зміни або розірвання договору, оскільки рішення про це може бути ухвалено лише за взаємної домовленості.

53. Сторони, враховуючи можливість відсутності домовленості між ними, могли б установити в договорі ступінь серйозності впливу на хід його виконання змін обставин і визначити, зокрема, ті обставини, які можуть привести до розірвання договору з усіма випливаючими звідси наслідками, викладеними в наступному розділі. Відповідні положення про зміну і можливе розірвання угоди повинні, звичайно, застосовуватися лише в певних межах, розмір яких належить установити в договорі. У тому разі, якщо партнери не зможуть досягнути домовленості щодо наслідків, спричинених зміною обставин, які можуть позначитися на ході виконання угоди, вони можуть передбачити в договорі, що питання про відповідну зміну тексту договору або про його розірвання буде передане на розгляд арбітражу, оскільки партнерами був узгоджений саме такий порядок вирішення суперечок. Якщо сторони в питанні про внесення змін до тексту договору покладаються на арбітраж, то вони повинні з'ясувати, чи має в їхніх країнах третя особа, навіть якщо вона діє за повноваженням сторін, юридичні підстави для внесення змін до тексту договору. Що стосується положення про розірвання договору, узгодженого сторонами, то, незалежно від того, яким чином він розривається (за взаємною домовленістю сторін чи на підставі арбітражного рішення), необхідно врегулювати відносини між сторонами (оскільки це питання носить загальний характер, воно буде розглянуте в наступному розділі).

Припинення дії угоди

54. У своєму договорі сторони повинні визначити порядок припинення його дії за звичайних обставин (закінчення терміну, виконання мети, можливі умови відновлення, денонсація або розірвання).

55. Дія угод про промислове співробітництво може припинятися достроково, якщо це передбачається в договорі, у випадках визнання сторонами можливості їх розірвання або (згідно із загальним правовим принципом) невиконання тією або іншою стороною передбачених у них положень.

56. Причиною припинення дії угоди про промислове співробітництво може також бути настання і особливо тривалість дії форс-мажорної обставини. Зважаючи на той факт, що термін дії угод про промислове співробітництво — одна з найважливіших його умов, можна було б запропонувати сторонам проявляти гнучкий підхід

до формулювання статті про форс-мажорні обставини. Заслуговує на увагу питання про те, чи повинен термін, зазвичай прийнятий в угодах на постачання машинного устаткування (для зазначення того, що триваючі форс-мажорні обставини викликають припинення дії договору), бути продовжений сторонами в їхніх угодах про промислове співробітництво, з тим щоб враховувати характер їхніх взаємин і труднощі, які викликало б анулювання цих угод. В усякому разі, сторонам слід уточнити умови, за яких дія договору може бути припинена. Як сказано вище, за відсутності взаємної згоди між сторонами фінансове врегулювання їхніх відносин повинне відбуватися згідно з процедурою, передбаченою для вирішення суперечок, що стосуються тлумачення і виконання договору. Завдання арбітрів і суддів, яким доручається таке анулювання, було б полегшене, якби сторони визначили відповідні принципи і умови в самому договорі. При цьому, принаймні, слід виходити з того, що анулювання в результаті зміни обставин і настання форс-мажорної обставини відрізняється від розірвання угоди внаслідок провини однієї зі сторін.

57. У разі анулювання договору внаслідок зміни обставин і настання форс-мажорної обставини слід було б скласти баланс постачань і послуг, наданих кожній із сторін, і забезпечити сторонам компенсації пропорційно сальдо цього балансу. Навпаки, коли йдеться про розірвання угоди внаслідок провини однієї із сторін, звичайно, що винна сторона має нести відповідальність за наслідки припинення дії угоди. Зрозуміло, що сторони можуть передбачити в своєму договорі як юридичні, так і матеріальні межі такої відповідальності, проте вони повинні проявити обережність і довідатися про те, чи припускаються такі обмеження в юридичному плані в усіх зацікавлених країнах. Крім того, необхідно уточнити в договорі долю ліцензій, які були надані однією стороною іншій стороні. Дійсно, може статися так, що після закінчення терміну дії або за інших обставин припинення дії угоди, за винятком випадку розірвання з вини ліцензіата, сторона, що використовує ліцензію на технологію, може продовжувати її використовувати протягом додаткового терміну або навіть безстроково за плату або безоплатно. Може трапитися також, що інші особливі застереження, що стосуються, наприклад, збуту, можуть продовжувати діяти після закінчення терміну загальної угоди про промислове співробітництво. Однак це може статися тільки в тому випадку, якщо це питання врегульоване в договорі або шляхом подальшої угоди сторін.

58. Нарешті, доцільно визначити в угоді принципи, якими сторони керуватимуться при припиненні дії договору для врегулювання відповідних зобов'язань по відношенню до кредиторів і субпідрядників.

Право, що застосовується

59. Як і в будь-якій міжнародній угоді, в угоді про промислове співробітництво сторони користуються свободою вибору права, що застосовується, наданою в рамках імперативних законів, що діють у даних країнах. Проте можна відзначити, що національне приватне право окремих країн, як правило, не містить конкретних норм, регулюючих нові договірні відносини, що створюються промисловим співробітництвом. Тому сторонам можна рекомендувати детально визначити в договорах свої приватноправові взаємини, а також керуватися в питаннях, не врегульованих у договорах, торговельною практикою і законодавством, що найбільше відповідають, на їхню думку, існуючим між ними відносинам.

Урегулювання суперечок

60. Як і багато міжнародних угод, угоди про промислове співробітництво містять статті про арбітраж на випадок урегулювання можливих суперечок між учасниками. Видається, що арбітраж може служити відповідним методом вирішення суперечок, зважаючи на складний характер угод про промислове співробітництво. Практика міжнародної торгівлі надає в цьому відношенні зацікавленим сторонам достатню кількість арбітражних форм, щоб вони могли вибрати найбільш відповідну для даного конкретного випадку процедуру.

61. Різноманіття відносин між сторонами в угодах про промислове співробітництво висуває особливі проблеми, пов'язані з арбітражем. Труднощі, які можуть виникнути між сторонами в ході здійснення цих операцій, можуть нерідко відповідати ідентичним труднощам у відносинах між ними та їхніми субпідрядниками (субпостачальниками) або іншими контрагентами. Тому щоб уникнути ухвалення суперечливих арбітражних або судових рішень, доцільно звертатися по можливості до тієї самої арбітражної процедури і до тих самих арбітрів за всіх суперечок, які можуть виникнути в ході виконання міжнародних угод про промислове співробітництво, незалежно від того, хто є сторонами в спорі.

62. Розроблення одноманітних арбітражних процедур в угодах про промислове співробітництво, необхідність якого диктується взаємопов'язаністю операцій, що входять до загальної угоди, може натрапити на деякі труднощі процедурного характеру. Зокрема, уявляється складним створити єдину арбітражну процедуру для угоди, яка носить міжнародний характер у відносинах між одними сторонами, але набуває чисто внутрішнього характеру у відносинах між іншими. Ця подвійна процедура не становитиме незручності, якщо субпідрядники (субпостачальники) або непрямі контрагенти погодяться визнати, що арбітражні рішення, прийняті щодо суперечок між основними контрагентами, будуть обов'язкові також для інших зацікавлених сторін за умови, що ці останні матимуть можливість брати участь в арбітражній процедурі між основними контрагентами і передбачать цей принцип у своїх угодах.

63. Необхідність узгодження арбітражних процедур для уникнення можливих суперечностей у рішеннях існує не тільки відносно розбіжностей між сторонами з юридичних питань, а й у тому, що стосується якості переданої технології та різної продукції, що є предметом передавання, між сторонами, а також спільного збуту.

64. У зв'язку з цим можна відзначити, що недавня практика арбітражу в галузі міжнародної торгівлі показує, що суперечки між сторонами з операцій у галузі промисловості виникають найчастіше через претензії технічного порядку. В арбітражній процедурі в тому вигляді, в якому вона зазвичай проходить у міжнародних відносинах, технічні аспекти, що лежать в основі конфлікту, потрапляють у поле зору арбітрів після того, як виникли технічні труднощі. Навіть якщо арбітри призначають технічних експертів, їхня думка стає відомою тоді, коли перевірка на місці дуже утруднена. Сторонам можна рекомендувати самим домовлятися наперед про призначення технічних експертів, на розгляд яких негайно представляються суперечливі питання, що виникають з приводу якості технології, постачань або продукції. Якщо сторони не в змозі самі дійти згоди щодо вибору експертів, то вони можуть вимагати, щоб останні були призначені спеціалізованою установою, визначеною сторонами спільно.

65. Щоб уникнути усяких сумнівів відносно реальної значущості думок, висловлених технічним експертом або експертами, уповноваженими вести технічне

спостереження в ході або в кінці операцій, було б корисно, щоб сторони уточнили цю значущість у своїх договорах, чітко обмовивши, повинні ці думки вважатися остаточними чи просто являти собою фактичний елемент певної важливості в подальших арбітражних процедурах. За відсутності подібного уточнення залишається припустити, що думка експерта не зв'язує арбітра.

14.3. Керівництво для складання міжнародних договорів між сторонами, що об'єднуються для здійснення конкретного проекту

Це Керівництво розроблено ЄЕК ООН (№ 131).

1. Внаслідок розвитку стосунків у галузі як промисловості, так і експлуатації природних ресурсів виник ряд нових видів міжнародних договірних стосунків, серед яких важливу роль відіграють об'єднання підприємств з метою здійснення конкретних проектів, і цей вигляд стосунків буде, ймовірно, розвиватися й надалі. Створення подібних об'єднань уявляється необхідним, оскільки йдеться про проекти, що потребують або технології, яка передбачає різну спеціалізацію, або великих капіталовкладень, або того й іншого. Навіть дуже велика багатонаціональна компанія може опинитися в становищі, при якому вона вимушена вдатися до додаткової технічної і фінансової допомоги. Розміри капіталовкладень, що залучаються до здійснення великих міжнародних проектів, такі, що це спонукало зацікавлені підприємства або групи підприємств об'єднувати свої ресурси і ділити ризики. Складність і різноманітність проблем, пов'язаних з внутрішньою організацією об'єднань, які відповідали б переліченим вище потребам, не дають змоги передбачити щодо їх діяльності розробки одноманітних типових угод. Крім того, було визнано доцільним для полегшення підготовки міжнародних угод, що укладаються між сторонами, які об'єднуються для здійснення конкретних договорів, передбачити таку форму керівництва, яка була б свого роду пам'яткою, що містить перелік різних договірних прийомів, які можна було б використовувати, і вказувала б на питання, які можуть виникнути у зв'язку з цими прийомами, і на ті наслідки, до яких може привести їхнє вживання. Саме цей метод використовувався при розробці Керівництва зі складання договорів на спорудження великих промислових об'єктів, а також Керівництва, присвяченого міжнародним договорам про промислове співробітництво. Міркування, які спонукали авторів цих двох керівництв прийняти таку форму, справедливі також і для угод про об'єднання з метою здійснення конкретних проектів — об'єднаннях, важливість яких як для будівництва підприємств за кордоном, так і для міжнародних договорів про промислову співпрацю була підкреслена в двох згаданих вище Керівництвах.

2. У цілому ряді випадків членами об'єднання є підприємства, що володіють особливим технічним досвідом і (або) великими фінансовими коштами. До них можуть приєднуватися інші підприємства на основі субпідрядних договорів, укладених самим об'єднанням або одним з його членів за дорученням об'єднання. Ці два способи об'єднання різних технічних і фінансових ресурсів, а саме: створення об'єднань і укладання субпідрядних, договорів — трапляються в сучасній практиці і, як правило, доповнюють один одного залежно від технічних, географічних, економічних і фінансових умов, що існують у кожному конкретному випадку. Технічна складність і

розміри проекту є одними з найважливіших чинників, які визначають вибір способу, а також підприємств, що беруть участь як члени об'єднань або на основі субпідрядного договору. Міжнародні проекти, пов'язані з використанням великих фінансових коштів, здійснюються тепер підприємствами з відповідними фінансовими і технічними ресурсами. Це не означає, що дрібні і середні підприємства не можуть з користю брати участь у будь-якому проекті як члени об'єднання. Яким би не був розмір підприємства, украй важливо, аби воно не бралося за завдання, що перевищує його фінансові і технічні можливості.

3. Участь дрібних і середніх підприємств у таких міжнародних проектах може бути забезпечена за ініціативою підприємств, що усвідомлюють необхідність об'єднання своїх зусиль, щоб з користю для справи брати участь у здійсненні великих промислових проектів. Проектні організації або навіть державні чи напівдержавні органи, які виступали б як ініціатори створення об'єднань, що включають ряд дрібних і середніх підприємств, могли б досить ефективно сприяти розширенню участі цих підприємств у міжнародних об'єднаннях. Ряд прикладів подібної еволюції можна знайти в деяких європейських країнах, і не виключено, що ця еволюція може ще більше вплинути на розвиток міжнародних промислових зв'язків.

4. При заснуванні об'єднань для здійснення конкретного проекту, можливо, буде необхідно враховувати так званий елемент «місцевої інтеграції», тобто необхідність або включення в об'єднання, або використання як субпідрядник підприємства країни, де проводиться даний проект. Можливо також, що деякі роботи в рамках загального проекту виконуватимуться самим замовником, і це положення вплине як на угоду, яка укладена з метою створення об'єднання, так і на договори між об'єднаннями і замовником. Якщо одна або декілька ситуацій, які були тільки що описані, виникнуть у ході здійснення конкретного проекту, необхідно, щоб умови, за яких елементи місцевої інтеграції використовуються учасниками договору, були чітко визначені як у договорі між об'єднанням і замовником, так і в угоді або в угодах між членами об'єднання.

5. За загальним правилом, у цьому Керівництві враховуватиметься той вплив, який договірні стосунки об'єднання із замовником впливають на характер внутрішніх стосунків між організаціями і підприємствами, що беруть участь в об'єднанні.

6. Керівництво стосується насамперед об'єднань, заснованих підприємствами з різних країн. Воно одноковою мірою застосовне до об'єднань підприємств однієї й тієї ж країни з метою здійснення конкретних проектів за кордоном.

7. Об'єднання, про які йдеться, можуть мати найрізноманітніші юридичні форми. Зокрема, необхідно проводити відмінності між трьома видами об'єднань, а саме: між об'єднаннями, що створюються на чисто договірній основі; об'єднаннями, що створюються у формі товариств, що не є юридичними особами; і об'єднаннями, що створюються у формі компаній, що є юридичними особами. Причому останній вигляд об'єднань буде розглянутий у Керівництві лише настільки, наскільки виникнуть питання, що виходять за межі класичних проблем загального права компаній. Крім того, потрібно проводити відмінність між ситуаціями, в яких договори із замовником є результатом відповіді на оферту, і ситуаціями, коли ці договори поміщені за взаємною угодою після переговорів. Тому в різних частинах Керівництва необхідно враховувати (коли потрібно) можливість відмінності по тому або іншому пункту між цими категоріями об'єднань. Крім того, в разі товариств (компаній) можливо також укладання окремих угод, що регулюють відносини між членами об'єднання.

2. Попередні угоди

8. На практиці заснуванню об'єднання найчастіше передує укладення попереднього договору або угод між зацікавленими підприємствами. Ці попередні угоди можуть бути укладені виключно для підготовки оферт, але трапляється, що попередні угоди вже містять практично все або більшість статей, які будуть потім включені в остаточну угоду про об'єднання в разі, якщо оферта акцептуватиметься. Інколи попередня угода полягає просто у формі «протоколу про наміри» (див. п. 15). Залежно від наявності або відсутності попередніх угод, а також від вибраного учасниками способу об'єднання, положення, що підлягають включенню в засновницький документ або документи об'єднання, мають бути складені різним чином.

9. Якщо підприємства вважають за краще укладати попередні угоди (яка б не була їхня форма), то необхідно приділяти особливу увагу їхньому складанню, щоб у момент остаточного створення об'єднання максимально полегшити перетворення попередніх угод в остаточні. Коли йдеться про торги, оголошених можливим замовником, то зацікавлене підприємство або підприємства, які вважають, що вони не можуть самі відповісти на цю пропозицію і які бажають створити об'єднання з цією метою, повинні вибирати собі партнерів для такого об'єднання. Цей вибір визначатиметься декількома чинниками. Стосунки, що вже існують між деякими підприємствами, поза сумнівом, відіграватимуть роль у цьому виборі. Також братиметься до уваги спеціалізація підприємств. Коли підприємства, що передбачають створити об'єднання з метою прийняти пропозицію і здійснити потім цю операцію, належать до різних країн, потрібно також брати до уваги податкові і правові режими різних країн, де знаходяться підприємства. Податковий аспект взаємин між можливими членами об'єднання може бути врахований вже в момент укладання попереднього договору з метою виявлення правової форми, яку згодом прийме об'єднання. Це питання має бути розглянуте, якщо укладання договору обумовлене прийняттям оферти. Необхідно також визначити спосіб представництва об'єднання при врученні оферти. Роль ведучого переговори може виконувати одне з підприємств, що брало участь у підготовці оферти, яке буде вибрано головним. У попередній угоді повинно бути ясно вказано, що вибране головне підприємство не повинне брати жодних зобов'язань щодо замовника, які були б несприятливими для інших підприємств, що мають намір брати участь в об'єднанні в разі прийняття оферти. Згідно іншій формулі, може передбачатися, що представника головного підприємства супроводжують представники інших підприємств, що беруть участь у попередній угоді. Переговори можуть бути організовані й інакше, наприклад шляхом створення паритетної комісії, в якій представлено кожне підприємство, що бажає увійти до об'єднання.

10. Підготовка оферти повинна досить детально регламентуватися в попередній угоді. Зокрема, потрібно уточнити: функції, які виконуватиме кожен з учасників розробки оферти в рамках виконання договору в разі, якщо оферта буде прийнята замовником; винагорода кожного з учасників, а за необхідності — способи перегляду цін, які учасники розробки оферти висунуть як умови їх прийняття; участь у фінансуванні досліджень з розробки оферти; відповідальність, яку кожен з учасників згоден нести за роботи, що доручаються йому, а також участь у відповідальності за види робіт, які не будуть йому доручені, наприклад, загальні роботи або роботи, покладені на інших можливих учасників. Потім необхідно, щоб учасники попередньої угоди виз-

начили термін, протягом якого вони мають намір підтримувати оферту, і обговорити, що слід зробити, якщо запропоновані терміни відрізнятимуться один від одного.

11. Інше питання, що виникає перед підприємствами, які складають попередню угоду про створення об'єднання, стосується гарантій, які можуть зажадатися замовником у момент представлення оферти в разі підряду. Коли пропозиції про оферти надходять від державних організацій, вони часто передбачають встановлення гарантій з боку банку, страхової компанії або іншої організації, що займається подібного роду операціями з метою гарантувати зобов'язання зберегти оферту в силі протягом певного терміну і надати обіцяні послуги в разі прийняття оферти. В деяких випадках потрібна безумовна гарантія, коли гарант повинен виплатити на першу вимогу особі, що зробила пропозицію про оферту. Проблема гарантій відіграє в цій галузі дуже велику роль у відносинах між сторонами вже на етапі попередніх угод. Тому важливо, щоб учасники цієї угоди визначили наслідки встановлюваних гарантій для їхніх взаємин, а також порядок розподілу із сум гарантій. Найпростіше рішення стосується розподілу між учасниками попередньої угоди фінансових витрат на встановлення гарантій, а також сум, пов'язаних з можливими розрахунками за гарантією (як умовною, так і безумовною), пропорційно вартості послуг кожного з них. Оферент, який надає оферту, може запропонувати ряд застережень до специфікації, складеної особою, що зробила пропозицію про оферту, не отримавши ясно вираженої згоди від останньої. Це може спричинити ряд труднощів, оскільки відсутня впевненість у тому, що такі застереження вважатимуться дійсними.

12. Якщо оферта об'єднання не приймається або переговори між об'єднанням і можливим замовником не наводять до позитивних результатів, то об'єднання розпускається. Принципи, які регулюють цей розпуск, повинні встановлюватися в попередніх угодах. У цьому випадку в учасників є широкий вибір рішень. Можна передбачити, що за кожним з учасників, що перейняли на себе ризики, пов'язані з участю в розробці оферти, залишаються ті витрати, які він фактично зазнав у зв'язку з дослідженнями. Деяким удосконаленням цього рішення є розподіл між усіма учасниками загальних витрат, які могли б бути понесені в ході переговорів, пропорційно частці участі кожного з них. Залежно від обставин можуть існувати й інші способи розпуску тимчасового об'єднання, що передбачають, наприклад, якщо це виправдано через економічні і фінансові обставини, пов'язані з операцією, що проектувалася, віднесення значнішої частини витрат на рахунок підприємства, що стало ініціатором створення об'єднання. Нарешті, може статися, що деякі з учасників розробки оферти, яка не дала позитивних результатів, залишаються компаньйонами, маючи на увазі здійснення подібної операції щодо іншого замовника, що може мати наслідком узяття цими підприємствами попередніх витрат на себе з метою проведення інших операцій. У всіх випадках повної ліквідації об'єднання повинно бути ясно вказано, що підприємства залишаються вільними для участі в інших пропозиціях або офертах того самого типу, в будь-якому об'єднанні і в будь-якій формі. Усі вищеперелічені способи є лише прикладами, і в кожному конкретному випадку слід враховувати характер і зміст попередніх угод, з одного боку, і технічне та фінансове становище підприємств, що уклали їх, — з іншого.

13. Якщо оферта тимчасового об'єднання прийнята і приводить до укладання договору між об'єднанням і замовником, попередні угоди можуть бути перетворені на остаточні. Якщо мало місце укладання попереднього договору (як це буває на практиці) при укладанні договору, то ця попередня угода автоматично стає остаточною,

як тільки договір набирає чинності. Це не виключає внесення до остаточної угоди додаткових положень, які не могли бути передбачені до підписання договору із замовником. Може, крім того, виявитися, що умови специфікацій до пропозиції про оферту змінилися в ході переговорів, які передували укладанню договору із замовником, причому таке положення може виникнути, коли замість оферти проведено між сторонами переговори про договір. У цьому випадку деякі положення попередніх угод — навіть ті з них, в яких міститься умова, яка передбачає, що в разі укладання договору із замовником вони автоматично стають остаточними угодами, — мають бути змінені у разі потреби їх узгодження з остаточним текстом договору. Більше того, було б важко зобов'язати того або іншого члена попереднього об'єднанні продовжити свою участь в остаточному об'єднанні, якщо в первинні специфікації замовника мають бути внесені зміни, які даний конкретний член об'єднання не міг би прийняти. У подібному випадку виникає питання про те, чи може учасник попередньої угоди відмовитися від участі в остаточному об'єднанні, посилаючись, зокрема, на зміну первинних договірних умов, передбачених спочатку; якщо допустити таку можливість, то слід уточнити фінансові наслідки, що стосуються витрат, понесених даним учасником при підготовці оферти.

14. Рішення, яке потрібно застосовувати щодо цієї проблеми, а також проблем, що випливають з факту вибуття члена об'єднання, повинне варіюватися залежно від зобов'язань, узятих відповідно до попередніх угод. Як приклад, можна привести такі рішення, які трапляються на практиці:

а) В угоді передбачається можливість відмови від участі в об'єднанні за деяких обставин (наприклад, у разі зміни умов у пропозиції про оферти замовника) і регулюються фінансові наслідки відмови від участі, що стосуються, зокрема, витрат, понесених вибуваючим членом, що розглядається в підпункті «в», і відшкодування збитку, якого зазнали інші члени. Одним з можливих рішень могло б стати відшкодування збитку вибуваючим членом лише в тому випадку, якщо його відмова від участі не була мотивована вищезгаданими обставинами. Будь-яке відшкодування могло б бути гарантоване коштами, що депонують члени один у одного. (Розмір цього відшкодування може знижуватися в тих випадках, коли підготовчі роботи, проведені вибуваючим членом, приносять користь об'єднанню в його подальшій роботі і в здійсненні проекту).

б) Угода передбачає можливість відмови того або іншого члена від участі, якщо замовник заперечує проти його участі в об'єднанні і регулює фінансові наслідки виходу.

в) В угоді передбачається вживання принципу «прийнятих ризиків», відповідно до якого у разі, коли за колективною або індивідуальною офертою не виникає жодних дій, учасники, що зробили оферту, несуть кожен в своїй галузі витрати, які вони понесли при підготовці оферти. Таке рішення могло б застосовуватися тоді, коли замовник погоджується укласти договір з об'єднанням лише на тій умові, що той або інший член попереднього об'єднання не входить в склад остаточною об'єднання.

15. Можна передбачити, що попередня угода набуде форми протоколу про наміри — документа, що окреслює основну лінію, якою учасники мають намір слідувати в переговорах про укладання договорів з можливими замовниками або про укладання угод один з одним (але з урахуванням того, що це поняття різне в окремих системах національного права, і, як це часто трапляється, тлумачиться неоднаково різними

сторонами договору). У такій ситуації невизначеність, що існує відносно поняття документів, які іменуються «протоколами про наміри», повинна спонукати учасників проявляти ще більшу обережність і чітко вказувати рамки своїх зобов'язань.

16. У разі прийняття оферти попереднього об'єднання необхідно передбачати, яким чином остаточно розподілятимуться витрати, понесені кожним з учасників при підготовці оферти, за умови, що всі вони беруть участь згодом в остаточній угоді про об'єднання. У цьому випадку можна передбачити декілька рішень. Витрати можуть бути залишені в кожного з членів об'єднання як елемент собівартості. Вони можуть також бути включені до загальних витрат об'єднання, створеного для здійснення проекту. В обох випадках необхідно обумовлювати ті витрати, які через вищевикладене підлягають відшкодуванню учасникам попередньої угоди, що не беруть участі в остаточній угоді.

17. Крім того, потрібно, щоб на етапі попередніх угод сторони передбачали положення, що стосуються зобов'язань учасників підготовки оферти не конкурувати один з одним щодо її представлення, що фактично означає зобов'язання не представляти пропозицій самостійно або в рамках іншого об'єднання відносно того самого проекту. Хоча це рішення може розглядатися як відповідне загальному принципу права, корисно для виключення всякої двозначності ясно формулювати його в попередній угоді, завжди враховуючи при цьому антитрестове законодавство.

18. У цьому сенсі було б корисно згадати в попередній угоді зобов'язання членів об'єднання про непередавання третім особам промислових і комерційних секретів, що містяться в пропозиціях, представлених іншими членами об'єднання, а також про невикористовування цих секретів за межами об'єднання.

19. З інших питань, які було б корисно регламентувати в попередніх угодах на випадок прийняття оферти об'єднання, можна згадати ті, що стосуються точного розподілу функцій між партнерами, фінансування, страхування і розподілу відповідальності всередині об'єднання, причому всі вони можуть стати об'єктом змін через конкретні умови договору, укладеного із замовником. У попередніх угодах може бути також розглянута і проблема врегулювання суперечок, проте залежно від обставин не виключається, що вона може регулюватися по-різному в попередніх і остаточних угодах про об'єднання (див. далі розділ 15). Більше того, в попередній угоді мають бути відбиті (причому дуже чітко) правові і фінансові наслідки та різна відповідальність членів об'єднання в разі неукладення договору.

3. Форма і структура об'єднання

20. Уже наголошувалося, що форми об'єднання для здійснення конкретного проекту за кордоном можуть бути виключно всілякими, наприклад угода, яка регулює різні елементи стосунків між членами об'єднання і питання представництва об'єднання зовні. Якщо замовник вважає (як це часто трапляється) за краще вести справи з якою-небудь однією особою або одним товариством, то досить передбачити договірне рішення, згідно з яким інші члени об'єднання надають підприємству, вибраному як головне право представляти все об'єднання зовні. Необхідно, проте, вживати запобіжних засобів для того, щоб це рішення не давало приводу компетентним властям у різних зацікавлених країнах вважати, що об'єднання, хоча і не набуває форми товариства, все ж є товариством де-факто з ризиком бути оголошеним недійсним або товариством, відомим у ряді систем права як «мовчазне». Хоча ці товариства і

не є юридичними особами, до них в певних випадках може пред'являтися ряд юридичних вимог. З цим пов'язано виникнення проблеми вибору центру з управління об'єднанням, бо фактично саме цей центр підлягатиме застосуванню права. Можна також порекомендувати підприємствам, що бажають створити об'єднання для здійснення операцій за кордоном, ретельно проконсультуватися з компетентними юристами в різних країнах, у яких може бути розміщений такий центр, з питань про те, якою мірою угода, в основі якої лежить об'єднання, може розглядатися у відповідних країнах як угода, що створює тип товариства або асоціації, що передбачається законом, і що його діяльність може спричинити несприятливі фінансові (включаючи податкові) наслідки.

21. Замовник може не обмежитися призначенням головного підприємства об'єднання і зажадає, щоб це об'єднання набуло форми товариства. Залежно від країни, в якій буде прийнято рішення про створення товариства, можливі ті або інші форми товариства, що існують у різних системах права.

22. Як би не було остаточно прийняте рішення щодо структури об'єднання, необхідно чітко вказувати в засновницьких угодах його точну мету, порядок функціонування, зобов'язання різних учасників, характер послуг, що виконуються кожним компаньйоном, способи фінансування, відповідальність об'єднання по відношенню до замовника, розподіл цієї відповідальності всередині об'єднання, а також умови його ліквідації.

4. Мета об'єднання і розподіл функцій між його членами

23. Мета об'єднання і розподіл функцій між його членами будуть встановлені відповідно до договору, узгодженого із замовником. Як уже було сказано щодо попередніх угод, може виявитися бажаним, щоб проблеми такого роду в попередніх угодах були врегульовані за можливістю точніше (див. п. 19). Проте укладання договору із замовником може привести до змін — і часом істотних — у розподілі функцій між членами, передбаченими в попередніх угодах, і навіть у визначенні самої мети угоди. У цій ситуації очевидно, що при складанні остаточної угоди до відповідних положень попередніх угод мають бути включені зміни з метою обліку договору, укладеного із замовником. У такому разі необхідно зробити новий розподіл обов'язків в остаточній угоді про об'єднання, приділивши особливу увагу обов'язкам, що стосуються технічної допомоги і підготовки фахівців, що має бути або покладено на одного з членів об'єднання, який спеціалізується на питаннях передачі технології в плані кадрів, або розділено між компаньйонами з урахуванням вкладів кожного. Крім того, можливе укладання субдоговору із спеціалізованим підприємством, що не бере участі в об'єднанні як члена. Але може виявитися, що члени остаточного об'єднання не погодяться з новим розподілом обов'язків між ними. У цьому випадку виникає ситуація, подібна тій, яка розглядалася в п. 13–15.

24. Аналогічна ситуація виникає, якщо в умовах, вказаних в п. 13–15, один з учасників попередньої угоди виходить з об'єднання або виводиться з нього у момент укладання остаточного договору. Функції, які, згідно з попередньою угодою, повинні були покладатися на членів, що не стали учасниками остаточної угоди, перерозподілятимуться між рештою учасників або покладатимуться на підприємства, що не входили до того в об'єднання, — або в рамках субдоговору, або шляхом прийняття його в члени остаточного об'єднання. Додаткові витрати, які можуть бути пов'язані з

таким новим перерозподілом функцій між членами остаточного об'єднання, повинні регулюватися відповідно до рішень, які (як указувалося в розділі 2) учасники попередньої угоди хотіли б включити до цієї угоди і які стосуються можливого виходу або виключення одного з членів попереднього об'єднання.

25. Якщо йдеться про об'єднання, що створюється на чисто договірній основі, необхідно визначити в рамках розподілу обов'язків між його членами питання про координацію робіт. Підприємство, призначене як головне, може відігравати в цьому відношенні дуже важливу роль. Ця роль може поширюватися на прийняття обов'язків по відношенню до замовника, які виникають для об'єднання через договір. Крім того, якщо це рішення зберігається в угоді про об'єднання, то воно повинне також передбачати, що відповідальність по відношенню до замовника, який переймається на себе головним підприємством, розподіляється потім між іншими членами.

26. Первинна відповідальність головного підприємства може супроводжуватися (щодо будь-яких договірних форм, які може прийняти об'єднання, що створюється з метою здійснення конкретного проекту) солідарним зобов'язанням усіх членів об'єднання по відношенню до замовника. У цьому останньому випадку замовник може на власний вибір звертатися з приводу представлення своїх претензій або до головного підприємства, або до будь-якого з членів об'єднання, або до якогось із членів об'єднання в межах частки від загального обсягу робіт, що припадає на нього, за умови, що якщо ці претензії спричинять виплату відшкодування, головне підприємство або інший член об'єднання, що виплатив замовникові це відшкодування, може звернутися до решти членів об'єднання на предмет здобуття відшкодування згідно з принципом розподілу відповідальності всередині об'єднання між його членами, який буде розглянутий далі (див. розділ 9).

27. Якщо члени об'єднання зупиняються на рішенні, що передбачає призначення головного підприємства, то важливість функцій, які може перейняти на себе це підприємство, виправдовує в ряді випадків здобуття ним, крім винагороди, що належить йому відповідно до внесеного вкладу, також і особливої винагороди у зв'язку з додатковими обов'язками з координації робіт і представництва об'єднання зовні. Проте навіть якщо особливі функції головного підприємства є дуже важливими, можливо, що його винагорода вже включена до його частки від виручки об'єднання, зокрема, коли його частка в загальному об'ємі робіт є сама по собі значною. Якщо все ж головне підприємство має отримати особливу винагороду, то така винагорода може бути отримана або у вигляді певного відсотка від загальної суми операцій, або у вигляді заздалегідь обумовленої суми.

28. Головне підприємство як координатор, так і представник об'єднання зовні діє лише за дорученням об'єднання. Тому необхідно чітко визначати умови повноважень, що надаються цьому підприємству. Проте воно повинне володіти відомою свободою дій, оскільки, наприклад, переговори із замовником можуть привести до ухвалення (в рамках його повноважень) певних рішень, за якими (особливо якщо йдеться про переговори, які проходять на значній відстані від центру ухвалення рішень об'єднання) постійні консультації з іншими членами інколи скрутні. Рішення, яке може враховувати ці різні аспекти проблеми, полягає в тому, щоб передбачити участь у найважливіших переговорах разом з головним підприємством також і представників усіх останніх членів об'єднання або деяких з їх.

29. Необхідно відзначити, що рішення, яке полягає в передаванні функцій координації і представництва одному підприємству, що намічається як головне, не є єдино можливим і що ці проблеми можуть бути дозволені шляхом створення комітету з координації, що утворюється представниками різних членів об'єднання. Це останнє рішення може розглядатися як завжди вживане в об'єднаннях, що створюються всього декількома членами; при цьому не виключається можливість використання цього рішення в разі об'єднання ширшого складу. З іншого боку, навіть у разі об'єднання з невеликою кількістю учасників ніщо не перешкоджає призначенню одного з підприємств головним. Слід додати, що для координації робіт об'єднання (як це часто має місце) призначається особа, яка виступаєа в ролі директора проекту.

30. Може статися, що в ході виконання договору один з членів виявиться не в змозі виконувати належним чином і своєчасно обов'язки і послуги, які покладені на нього за угодою про об'єднання або за статутом асоціації чи товариства, у вигляді яких утворено це об'єднання. Угода може передбачати в цьому випадку вживання щодо вибуваючого члена санкцій (штраф за прострочення або фіксовану суму відшкодування, як, наприклад, погоджені і остаточні збитки). За деякими національними законами сам факт наявності санкцій в угоді не виключає відшкодування збитку. Член об'єднання, що не виконав своїх зобов'язань, може в певних випадках виявитися не в змозі забезпечувати свою участь у виконуваних роботах. Це може спонукати об'єднання до виключення члена, який не виконує своїх зобов'язань, що випливають з угоди про створення об'єднання або із статуту асоціації чи товариства (компанії), у формі яких створено об'єднання. Якщо в цьому випадку сам член побажає вийти з об'єднання або об'єднання вирішить питання про його виключення, необхідно вирішити, яким чином зачитуватиметься той задовільний вклад, який він вніс до цього моменту, і як розподіляться збитки, заподіяні ним об'єднанню. Це пов'язано, зокрема, з необхідністю замінити члена об'єднання, який не виконав своїх обов'язків. Тоді було б корисно, як це вже пропонувалося відносно попередніх угод, щоб в угоді про створення об'єднання вирішувалося питання про те, чи має право будь-який з членів об'єднання, що не виконує своїх обов'язків або що бажає вийти з об'єднання з іншої причини, зробити це і за яких обставин він може бути виключений, а також питання про фінансові наслідки виходу з об'єднання одного з членів — як що стосуються заподіяних цим виходом збитків, так і відшкодування за вже внесений вклад. Це рішення, що стосується визначення фінансових наслідків, абсолютно природно вписується в угоду про створення об'єднання, що утворюється на чисто договірній основі. Воно може також застосовуватися і до об'єднання, утвореного у формі товариства, за умови укладення спеціального договору на додаток до угоди про товариство, що укладається між його учасниками.

5. Субпідряд

31. Усе вищезгадане стосується об'єднання, що створюється підприємствами, які беруть участь у ньому як члени. Можна передбачити, що для деяких робіт об'єднання звернеться за допомогою до підприємства, яке не входитиме в об'єднання як член, але братиме участь у проведенні деяких робіт на основі договору субпідряду. Питання про вибір між включенням підприємств в об'єднання як члена і укладання з ним договору субпідряду повинно вирішуватися залежно від обставин кожного конкретного випадку.

32. Договір субпідряду може укладатися або об'єднанням, або одним з його членів від імені об'єднання, або одним з його членів від власного імені. Якщо субдоговір укладається від імені об'єднання, то необхідно, щоб це рішення приймалося відповідно до правил, прийнятих в угоді про створення об'єднання щодо врегулювання питань подібного роду. Проте якщо договір субпідряду укладається із субпідрядчиком одним з членів об'єднання від власного імені, то зазвичай саме цей член об'єднання володіє свободою вибору субпідрядчика і, як наслідок, несе відповідальність за виконання робіт вибраним ним субпідрядчиком.

33. Можливо, крім того, що вже в ході здійснення договору об'єднання як таке або один з його членів побажають укласти договір субпідряду відносно частини робіт. Якщо угода про створення об'єднання не передбачає нічого по такому конкретному випадку, то положення, що стосуються договорів субпідряду, що укладаються в момент створення об'єднання, можуть також застосовуватися і тоді, коли в ході виконання договору укладаються договори субпідряду. Може статися і так, що відносно договорів субпідряду, що укладаються в ході виконання договору, члени об'єднання побажають вибрати інше рішення, ніж передбачене в засновницьких угодах щодо первинних субпідрядів.

Подібна ситуація повинна знаходити своє віддзеркалення в тексті самих угод. Може статися, що субпідрядник пропонується об'єднанню замовником. У цьому випадку об'єднання повинне уточнити в договорі із замовником міру відповідальності об'єднання або його членів за дії субпідрядників, запропонованих замовником. Питання про процедуру встановлення зв'язку між субпідрядником і об'єднанням (або одним чи декількома його членами) може регулюватися в кожному конкретному випадку з можливим урахуванням загальних принципів, установлених у засновницьких угодах щодо субпідряду.

6. Організація і функціонування об'єднання

34. Перераховані вище проблеми показують, що члени об'єднання, яке створюється для здійснення конкретного проекту, можуть приймати рішення, важливі як для об'єднання в цілому, так і для кожного з них. Тому необхідно з можливо більшою точністю передбачати в угодах про створення об'єднань порядок внутрішньої організації об'єднання для забезпечення його гнучкого і ефективного функціонування.

35. Як у разі, коли остаточне об'єднання набуває форми товариства, так і коли воно створюється на чисто договірній основі, необхідно, щоб у засновницьких угодах були, по можливості, детальніше врегульовані проблеми організації функціонування об'єднання, наприклад, щодо скликання і повноважень загальних зборів, вибору президента, способу голосування, повноважень виконавських органів, кворуму, необхідного для ухвалення рішень, і тому подібне Можна погодитися з тим, що коли об'єднання, що створюється у формі товариства, деякі з цих питань (а можливо, навіть і більшість із них) вже регулюються нормами застосовного права в статутах або базових угодах про товариство. Проте при об'єднаннях, що створюються на договірній основі або у формі товариств за умови, що ці питання не розглядалися в статутах, необхідно включити вказівки із цього приводу до угоди про створення об'єднання.

36. Як уявляється, питання щодо скликання загальних зборів навряд чи може породити особливі проблеми. Проте слід відзначити, що в принципі угоди повинні

містити вказівки, з одного боку, щодо періодичності зборів усіх членів об'єднання і, з іншого боку, щодо способу скликання надзвичайних зборів. З останнього питання можливі різні рішення. Ініціатива такого скликання може бути надана президентові об'єднання. Також може передбачатися, що президент повинен скликати надзвичайні збори на вимогу одного з членів об'єднання або певної кількості його членів. Ряд рішень можливий і відносно вибору президента, причому ці функції можуть бути покладені на представника головного підприємства (в разі призначення такого підприємства) або на представника іншого члена об'єднання незалежно від того, виконує цей член об'єднання роль головного підприємства чи ні.

37. Як уже наголошувалося щодо головного підприємства (див. п. 28), повноваження, якими наділяються виконавчі органи об'єднання, і міра свободи дій, що надається їм, повинні чітко визначатися в остаточній угоді. В ній, зокрема, перераховуються питання: за якими виконавчі органи (президент, комітет керівників, головне підприємство, директор проекту або фінансова дирекція) володіють свободою ухвалення рішень і свободою ініціативи; які повинні представлятися на схвалення об'єднання в ході здійснення можливих рішень за ними; які повинні заздалегідь представлятися на затвердження членів об'єднання.

38. Окрім оперативного і фінансового контролю, який об'єднання може бути покликане здійснювати над діяльністю своїх виконавчих органів, членам об'єднання потрібно буде приймати будь-які інші рішення, що стосуються як виконання договору із замовником, так і внутрішнього функціонування створюваного ними об'єднання. У цьому випадку буде необхідна найвища міра точності щодо визначення таких питань: за якими рішення об'єднання можуть прийматися його членами лише одноголосно, за якими об'єднання може приймати рішення кваліфікованою більшістю голосів і за якими рішення можуть прийматися простою більшістю голосів.

Саме залежно від цього розподілу питань за видами голосування, які розглядатимуться як необхідні аспекти для прийняття об'єднанням рішення за ними, мають бути розроблені й правила процедури засідань його членів, причому як за характером голосування, так і з проблеми кворуму, що необхідно для того, щоб чергове або надзвичайне засідання було проведене на законній підставі. Оскільки значна кількість рішень, особливо тих, які цікавлять усіх членів об'єднання, в принципі може бути прийнято лише одноголосно, слід передбачити для регулярного проведення засідань об'єднання кворум 100%. Проте в тому випадку, якщо порядок денний засідання містить питання, з яких той або інший член об'єднання не вважає за необхідне викладати свою точку зору і своєчасно повідомляє про це голові об'єднання, засідання може бути проведене на законній підставі і за відсутності вказаного члена. Потрібно також врегулювати проблему представництва якого-небудь члена за дорученням, включаючи питання про те, чи може один член здійснювати право голосу на основі декількох доручень, і якщо так, то яка може бути максимальна кількість доручень, що можуть бути передані одному членові. Потрібно буде також прийняти рішення про те, чи буде голова мати вирішальний голос у разі розділення голосів. Це всього лише декілька прикладів тих питань, які мають бути розглянуті, і тих рішень, які можуть бути прийняті. Головне полягає в тому, щоб уточнення, що стосуються викладених проблем, містилися в документах про створення об'єднання.

7. Набуття чинності і термін дії остаточних угод

39. Незалежно від форми і структури остаточного об'єднання, його цілей і розподілу послуг між його членами, а також організації його внутрішньої роботи, положення, що належать до них, і всі інші положення остаточних угод, про які говоритиметься далі, стають такими, що діють лише після набуття чинності остаточної угоди або угод. Коли остаточній угоді передує попередня угода, то перша набирає чинності у момент укладання договору із замовником. У тих випадках, коли попередня угода не містить застереження про автоматичне набуття чинності остаточної угоди в разі укладення договору, набуття чинності остаточної угоди обумовлюється одночасно укладенням договору із замовником і перетворенням попередньої угоди в остаточну (см. п. 13).

Набуття чинності остаточної угоди повинне, де це необхідно, ясно зв'язуватися зі схваленням договору із замовником компетентними органами зацікавлених країн, а також організаціями, що фінансують договір. У всіх випадках до набуття чинності остаточної угоди внутрішні і зовнішні стосунки об'єднання продовжують регулюватися попередньою угодою.

40. Остаточна угода зазвичай діє до того, як будуть виконані всі зобов'язання об'єднання, тобто до закінчення періоду, під час якого об'єднання може бути зв'язане якими-небудь гарантійними зобов'язаннями щодо замовника або зобов'язаннями щодо третіх сторін, а також протягом відрізку часу, коли замовник ще може бути зв'язаний якими-небудь зобов'язаннями, зокрема зобов'язаннями платежу щодо об'єднання, з одного боку, і протягом відрізку часу, коли ще не повністю врегульовані взаємні зобов'язання між членами об'єднання, з другого боку.

41. Припинення дії угоди про об'єднання спричинює за собою врегулювання фінансових питань між його членами. Проте перед тим, як починати обговорення цього особливого питання, слід передбачити загальний характер можливого врегулювання фінансових проблем в угоді про створення об'єднання.

8. Проблеми фінансування

42. У тому випадку, якщо об'єднання створюється на чисто договірній основі, одне з можливих вирішень проблем фінансування полягає в наділенні кожного члена обов'язком самостійно фінансувати вартість послуг, надання яких покладене на нього через угоду. Іншим рішенням, яке могло б застосовуватися, а також виходячи з припущення про створення об'єднання на договірній основі, а також у вигляді товариства, є створення фонду для фінансування загальних витрат об'єднання, у тому числі на переговори із замовником, на будівництво і т.д. Цей спільний фонд міг би створюватися за допомогою внесків членів, пропорційних вартості їх участі в загальному об'ємі робіт, що могло бути рішенням питання всіх видів фінансування, здійснюваного об'єднанням. Для цього можна передбачити і інші рішення. Зокрема, можна створити загальний фонд, що утворюється, як сказано вище, який, проте, не покриватиме ряд витрат, властивих одному або декільком членам: вони вноситимуть їх відповідно до порядку розподілу обов'язків, визначеному згодом. У будь-якому разі необхідно, щоб в угодах про створення остаточного об'єднання були точно вказані як спосіб створення фонду, так і характер його фінансування.

43. Якщо загальний фонд створюється в рамках товариства, управління ним не створюватиме особливих проблем. У разі об'єднання, що створюється на договірній основі, в угоду про об'єднання мають бути внесені спеціальні уточнення із цього

приводу. Буде потрібно, зокрема, визначити питання про те, кому буде доручено управління загальним фондом. У тому випадку, якщо об'єднання, створене на договірній основі, призначає головне підприємство, управління цим фондом може бути доручене підприємству, що виконує цю функцію, або фінансовій дирекції, яка створюється для цього. Тоді в угоді уточнюються положення, якими повинні керуватися головне підприємство або фінансова дирекція щодо управління фондом. Остаточна угода або засновницькі документи товариства повинні кінець кінцем включати положення, що стосуються методів підрахунку і розподілу різних спільних рахунків, а також їх контролю і затвердження.

44. У разі об'єднання, що має форму юридичної особи, представлення рахунків замовникові зазвичай здійснюється в загальному вигляді від імені і за рахунок товариства. Коли йдеться про об'єднання, створене на договірній основі, можливі два різні рішення, одне з яких полягає в представленні рахунків замовникові головним підприємством, а інше — в представленні їх замовникові кожним членом у відношенні покладеній на нього частині роботи. Це останнє рішення може бути особливо необхідним, коли об'єднання складається з невеликої кількості підприємств. Якщо в разі об'єднання, створеного на договірній основі, приймається рішення про вибір формули спільного рахунка, кожен з членів направляє свої індивідуальні рахунки, виставлені залежно від розподілу загальної вартості робіт між членами, керівникові, який їх перевіряє, підсумовує, додає в них частину, властиву загальним витратам, і представляє замовникові єдиний рахунок від імені і за рахунок об'єднання. Після того як рахунок сплачений готівкою або за допомогою тратти, головне підприємство розподіляє отримані суми між зацікавленими членами на підставі попередньо затверджених ним індивідуальних рахунків, одночасно утримуючи, якщо це виявляється необхідним, ту частину, яка відноситься до загальних витрат і податків. У цьому відношенні не слід забувати про фінансові наслідки методів складання фактур (включаючи податкові наслідки).

45. Загальна проблема, що набуває істотного значення в окремих видах промислової співпраці, яка, крім того, може виходити з припущення про те, що об'єднання утворене на договірній основі, стосується випадку, коли частина оплати послуг об'єднання замовником включатиме оплату натурою у вигляді, наприклад, переуступання товарів, що отримуються на промисловій установці, поставленій об'єднанням. Тоді може вийти так, що лише окремі члени об'єднання будуть зацікавлені у вказаних товарах. Якщо такий випадок матиме місце, то для врегулювання загальної вартості за договором, розподіли вартості або розподіли прибутків між членами об'єднання потрібно буде виразити вартість товарів, що поставляються у вигляді компенсації, у валюті договору або в погодженій валюті і відняти цю вартість із тієї частини ціни або прибутку, який належить зацікавленим членам за їхні послуги або їхню долю в об'єднанні. Вартість товарів, поставлених у вигляді компенсації, може перевищувати суму, що належить членові об'єднання, який одержує товари. Це потребує від цього члена повернути надлишок об'єднанню, яке в цьому випадку поділить його між іншими своїми членами залежно від частки, що належить їм. Нарешті, можна намітити продаж спільно або через посередництво спеціалізованого підприємства відповідно до порядку, який слід передбачити в угоді, всіх або частини товарів, поставлених замовником як компенсації. Виручка від цього, послугує для виплати відповідних сум, що належать членам об'єднання.

46. Іншою важливою проблемою, яка має бути розглянута як у договорі із замовником, так і в угоді, є проблема валюти договору. Якщо рахунок представлений замовникові в загальній формі і оплачується останнім у валюті договору, може виникнути випадок, коли окремі члени об'єднання, які здійснюють свої витрати в іншій валюті, ніж валюта договору, побажають, щоб їхня частка була виплачена в цій іншій валюті або в будь-якій іншій валюті, яку вони побажають отримати. Ця проблема відмінності між валютою договору, що визначена в договорі із замовником, і валютою платежу членам об'єднання, може також виникнути і в інших випадках, наприклад, коли кожному з членів надаються окремі рахунки за покладені на них роботи. Тому необхідно, щоб в угоді про створення об'єднання передбачалася процедура перерахунку валюти договору, що діє в цілому у відносинах між об'єднанням і замовником, у валюту, в якій зацікавлений член об'єднання бажає отримати платежі. Обмінні курси, що враховуються під час перерахунку, можуть визначатися або безпосередньо в угоді, або за допомогою посилання на курс, що діє в даний день у тому або іншому фінансовому центрі, який вказаний в угоді про об'єднання.

47. Коли об'єднання виступає за представлення замовникові спільного рахунка і розподіл отриманої суми між членами, доцільно звернути увагу зацікавлених підприємств на ризики, що виникають у тому випадку, коли вибирається валюта договору із замовником, відмінна від валют, у яких здійснюватимуться виплати членам об'єднання. Ці ризики виникають як для об'єднання, так і для його членів, у зв'язку з коливаннями курсів валют, які повинні враховуватися.

48. Нарешті, слід уточнити в угоді, що станеться в плані фінансового врегулювання на момент закінчення дії угоди. Для цього необхідно встановити остаточний рахунок кожного з членів об'єднання і здійснити між ними сплату сальдо. Порядок виставляння остаточних рахунків і оплати сальдо має бути заздалегідь уточнений у документах про створення об'єднання.

49. Спосіб, за допомогою якого буде забезпечено фінансування операцій об'єднання, фінансові стосунки між об'єднанням і замовником, а також розподіл між членами об'єднання платежів і компенсуючих сум, що виплачуються замовником, також створюють ряд проблем, які можуть викликати труднощі, якщо їх рішення заздалегідь досить точно не передбачено в документах про створення об'єднання. До цього слід додати, що незалежно від частки компенсації натурою в операціях, які могли б здійснюватися об'єднаннями, може статися, що частина фінансування повинна вироблятися за допомогою кредитів, що носять більш чи менш довгостроковий характер. Для вирішення цієї проблеми необхідно заручитися співпрацею банків та інших фінансових установ, а також національних установ страхування і кредитування експорту там, де подібні установи існують, щоб останні займалися або виключно страхуванням експорту, або одночасно фінансуванням і страхуванням.

50. Для того щоб об'єднання могли добитися співпраці установ, про які йдеться мова, і забезпечити фінансову рівновагу своїх операцій у найкращих можливих умовах, підприємствам, що бажають брати участь у міжнародному об'єднанні, створюваному з метою здійснення певного проекту, рекомендується приділяти найпильнішу увагу редакції фінансових статей угоди про створення подібних об'єднань. Крім того, ці статті мають містити положення, прийняті членами об'єднання щодо платежів, вироблених замовником, а також витрат, понесених членами об'єднання в неконвертованій валюті. В цьому відношенні необхідно відзначити, що за такими операціями має бути забезпечений відповідний контроль.

51. Ця рекомендація належить і до суміжного питання, яке вже розглядалося у зв'язку з попередньою угодою: про договірні гарантії, які об'єднання повинне надати замовникові (див. п. 11 і 12). Проте в попередніх угодах тендерне зобов'язання слугує гарантією збереження пропозиції протягом певного періоду і положення про обіцяні послуги, якщо пропозиція буде прийнята. Що стосується виконання договору, то договірна гарантія, яку замовник може зажадати від підприємства або об'єднання, відповідального за виконання конкретного проекту, називається зобов'язанням про якісне виконання. Тут йдеться про гарантію, що надається банком, страховою компанією або іншою установою, що практикує подібного роду операції, яку замовник може використовувати за деяких умов, якщо виконання робіт постачальником не відповідає договірним специфікаціям. У тій мірі, в якій представництво об'єднання в загальному плані покладено на головне підприємство, призначене об'єднанням і схвалене замовником, саме це головне підприємство повинно надати це зобов'язання.

9. Розподіл відповідальності в рамках об'єднання

53. Необхідність розподілу відповідальності в рамках об'єднання впливає з відповідальності, яку останнє візьме на себе щодо замовника. Проте ця проблема розподілу відповідальності в рамках об'єднання може також виникнути внаслідок прострочення або дефекту, допущеного одним із членів, що створить труднощі для інших членів об'єднання ще перед тим, як воно візьме на себе відповідальність щодо замовника. Як уже наголошувалося (див. п. 19), проблема розподілу відповідальності в рамках об'єднання повинна точно, наскільки це можливо, регулюватися в попередніх угодах, тоді як остаточна угода про об'єднання додає в це врегулювання уточнення, що стосуються питань, які ще не були погоджені до укладання остаточного договору із замовником. Як загальний принцип може бути запропоновано, щоб загальна відповідальність, яку об'єднання приймає щодо замовника, не перевищувала суми відповідальності, яку готові визнати члени об'єднання, — кожен у своїй галузі. Вживання цього принципу на практиці може спричинити певні труднощі. Фактично ця проблема зводиться насамперед до проблеми загальних ризиків, які належить обчислити, а також до проблеми визначення того, якою мірою різні члени об'єднання в змозі або бажають прийняти свою частку цих ризиків. У тому випадку, якщо один або декілька членів об'єднання не в змозі або не бажають узяти на себе яку-небудь частину ризиків, наприклад пропорційну їх частці в сукупності робіт об'єднання, може виникнути питання про те, чи входять вони в об'єднання як члени з розподілом відповідальності, відмінним від розподілу робіт, чи вони залишаються поза рамками об'єднання, з яким вони укладають договір субпідряду.

54. Об'єднання, створені у вигляді товариства, що є юридичною особою, можуть обмежити капітал з урахуванням положень про легальний мінімум, потрібний у країні, законодавство якої регулює статус створюваного товариства. І тут розподіл постачань і послуг між учасниками здійснюється за допомогою окремих договорів субпідряду товариства з учасниками. І тут може вийти, що замовник, маючи справу з об'єднанням, що набуло форми товариства з обмеженою відповідальністю, зажадає, щоб кожен з його членів, крім зобов'язання товариства, безпосередньо надав йому особисте зобов'язання щодо своїх робіт або всі члени надали йому солідарні зобов'язання.

55. Щоб забезпечити рівновагу між відповідальністю об'єднання і розподілом цієї відповідальності між його членами, на практиці часто застосовується рішення, яке полягає в тому, що кожен із членів несе відповідальність за наслідки своїх власних дій або упущень, що завдають збитку, тією мірою, який збиток, за який через договір із замовником відповідальність несе об'єднання, може бути поставлений у провину одному або декільком членам об'єднання. Якщо неможливо точно визначити, який із членів або які з членів є винуватцями порушення, як правило, допускається, що кожен член бере на себе частину відповідальності об'єднання, виходячи з відсоткового співвідношення його винагороди щодо загальної вартості.

56. Проте вживання цього принципу на практиці може натрапити на певні труднощі, зокрема, коли винагорода члена об'єднання, дії якого призвели до дефекту, є лише незначною часткою від загальної вартості об'єкта. Найбільш типовим прикладом подібного положення є випадок підприємства, що має доручення здійснити технічне проектування будівництва і виробництва промислового комплексу, який належить побудувати. Наслідки його помилок, зокрема щодо проектування, можуть вплинути на загальну відповідальність об'єднання, тоді як винагорода за його послуги аж ніяк не може порівнятися з тим, що може являти собою ця відповідальність у фінансовому відношенні. Аналогічна ситуація може виникнути також у тих випадках, коли в об'єднання входять невеликі або середні підприємства, вибрані з урахуванням їхньої високої технічної спеціалізації в окремих галузях. Очевидно, що рішення, викладене в попередньому пункті, у такому вигляді не можна застосовувати до тільки що перерахованих ситуацій.

57. Для того щоб полегшити положення членів об'єднання, які не можуть, не несучи великих фінансових ризиків, погодитися прийняти загальну відповідальність об'єднання, що є наслідком виняткових помилок його членів, може бути передбачено (і це часто допускається на практиці), що члени об'єднання, наприклад, товариства з технічного проектування, винагорода яких становить лише незначне відсоткове співвідношення від загальної вартості, навіть за помилки, осудні їм у провину, відповідають лише в межах будь-якого відсоткового відношення від їхньої винагороди, а решта оплачується іншими членами об'єднання пропорційно їхній участі у вартості комплексу. Однак може статися, що члени товариства з незначною винагородою порівняно з вартістю комплексу можуть погодитися прийняти відповідальність, яка перевищує їхню частку винагороди.

58. Проте можна компенсувати переваги, які отримає об'єднання, тому членові об'єднання, чия винагорода становить лише невелику частку загальної вартості, а саме: збільшити частку його участі у відповідальності об'єднання, якщо неможливо визначити причини дефекту комплексу, понад його частки в загальній вартості, але завжди в межах загальної суми його винагороди.

59. Залишається врегулювати проблему сукупності помилок, допущених рядом членів об'єднання. Спочатку, виходячи з цього припущення, можна враховувати відповідальність членів, помилки яких призвели до виникнення відповідальності об'єднання щодо замовника. Проте потім необхідно здійснити розподіл відповідальності між членами, в провину яким ставляться ці помилки. Цей розподіл може здійснюватися на підставі обчислення порівняної відсоткової участі кожного з винних членів у сукупності робіт. При цих розрахунках можна взяти до уваги серйозність помилок, допущених кожним з винних членів, установлюючи її залежно від визначення

«грубої недбалості» у п. 9.17 Загальних умов постачань машинного устаткування для експорту, розроблених ЄЕК ООН. Якщо буде прийнято це останнє рішення, доцільно відтворити визначення того, що саме в угоді про створення об'єднання розглядається як «груба недбалість».

60. Важливе значення проблеми розподіли відповідальності і труднощів, які вона спричинює, можуть спонукати членів об'єднання ретельно розглянути всі її аспекти і уточнити їх у різних документах про створення об'єднання, щоб полегшити врегулювання суперечок, які можуть виникнути в ході виконання договору, на момент приймання об'єкта і протягом гарантійного періоду.

61. Наступне завдання — визначити відсоткову частку участі членів у створенні договірних гарантій, які мають бути запропоновані замовникові щоб забезпечити якісне виконання договору (див. п. 11, 12 і 51). Спосіб вирішення цієї проблеми буде різним залежно від того, передбачає договір об'єднання із замовником солідарну відповідальність усіх членів щодо замовника чи ні (см. п.26). Коли відповідальність об'єднання покладена на головне підприємство, яке само повинно буде сплатити замовникові відшкодування, що належить з об'єднання в разі невиконання або поганого виконання договору, саме головне підприємство повинно надати замовникові всю сукупність забезпечення якісного виконання договору, погодженого між ними. І тут може бути корисно передбачити в угоді про об'єднання, що його члени нададуть керівникові об'єднання забезпечення, яке покриє їхню частку відповідальності. Проте якщо на прохання замовника або в результаті рішення об'єднання всі його члени надають замовникові солідарну гарантію, вони можуть об'єднатися для того, щоб дати замовникові загальне забезпечення за допомогою банку або об'єднання банків.

62. Члени об'єднання можуть створити резервний фонд для покриття всіх ризиків, включаючи ризики, що є наслідком відповідальності об'єднання щодо замовника, які можуть виникнути в ході операцій. Створення і дія подібного фонду були б аналогічні загальному фонду, про який йдеться в п. 42 і 43. Резервний фонд може бути створений одночасно з установою загального фонду.

63. Члени об'єднання могли б, нарешті, укласти договір страхування професійної відповідальності, покриваючи наслідки помилок і недбалості, допущених постачальниками і підприємствами, що надають певні послуги при виконання робіт. У тій мірі, в якій кожен із членів об'єднання або деякі з них мають загальне страхування професійної відповідальності, об'єднанню немає необхідності укладати додатковий договір страхування, за винятком випадків, коли його члени в цілому не уклали договору страхування професійних ризиків для всіх своїх операцій. Іншою формою гарантії є формула «зобов'язання про якісного виконання», яка полягає у врегулюванні фінансових наслідків невиконання або невідповідного виконання робіт. Останньою формою гарантії для клієнта може бути страхування відповідальності за продукцію з урахуванням того діючого в країні клієнта законодавства про таке страхування. Правда, всі ці можливості використання різних видів страхування у вигляді гарантії зовнішньої і внутрішньої відповідальності об'єднання або все ще важко знайти на ринку, або вони порівняно дорогі.

64. Що стосується інших видів страхування, які мало б застосовувати об'єднання, наприклад, страхування щодо третіх осіб, транспортне страхування, страхування всіх ризиків на будівельному майданчику і так далі, то можливі дві форми: загальне страхування від імені об'єднання, при якому премії виплачуються із загального фонду,

або індивідуальне страхування, що укладається кожним із членів відносно його частини робіт і відповідальності. Зрозуміло, загальне страхування від імені об'єднання буде дешевше, оскільки завдяки йому можна уникнути підсумовування премій і домовленості між страхувальниками. Не слід забувати, що багато підприємств укладають з окремих видів своєї діяльності загальні поліси, які включають усі їх операції, що стосуються тих видів діяльності, про які йдеться мова. Досить згадати, як приклад, «плаваючі» поліси в галузі перевезень. У цьому випадку може відпасти необхідність додавання до цих індивідуальних полісів загального полісу об'єднання, які з цього виду діяльності не уклали загального полісу в індивідуальному порядку.

10. Зміна складу об'єднання

65. Як наголошувалося вище, склад об'єднання може змінюватися внаслідок виходу або виключення члена на умовах, передбачених в угоді про об'єднання (див. п. 30). У цих випадках об'єднання може або продовжувати діяти в зменшеному складі, або прийняти нових членів, або достроково припинити своє існування за умови спеціальної домовленості, досягнутої з цього приводу із замовником. В останньому випадку потрібно буде здійснити ліквідацію об'єднання, тому з врахуванням п. 48 питання фінансового врегулювання, які слід передбачити в угоді, повинні враховувати відповідальність того члена, який спричинив необхідність розпуску об'єднання.

66. Слід також передбачити варіант, коли один із членів хотів би передати свої права і обов'язки, виходячи з угоди, іншому підприємству. Як загальне правило, вважається, що така поступка прав не може бути здійснена без згоди інших членів об'єднання і, якщо необхідно, замовника. У будь-якому разі було б корисно передбачити цю проблему в угоді про створення об'єднання і вказати рішення, яке члени об'єднання мають намір прийняти в цьому відношенні.

11. Припинення дії угоди про об'єднання в результаті дій замовника

67. Якщо договір між замовником і об'єднанням припинений об'єднанням, наприклад, внаслідок невиконання замовником своїх основних зобов'язань або у зв'язку з розірванням, передбаченим у договорі, об'єднання може або продовжувати існувати в цілях спільного виконання аналогічної роботи з іншими замовниками, або прийняти заходи до свого дострокового розпуску. В останньому випадку об'єднання може бути розпущено відповідно до вже описаних принципів (див. п. 48 і 65). Проте якщо від замовника може бути витребувана компенсація і фактично отримана, то необхідно вжити заходів щодо пропорційного розділу між членами об'єднання цієї компенсації, і було б доцільно заздалегідь передбачити в угоді про створення об'єднання рішення, яке застосовувалося б у даному випадку.

12. Інформація, права промислової власності і секрети

68. Послуги і завдання, розподілені між різними членами об'єднання для здійснення конкретного проекту, взаємопов'язані, і для успіху всієї операції важливо, щоб різні члени об'єднання були точно інформовані про те, як інші члени мають намір виконати свою частину робіт, а також про хід уже здійснюваних робіт. Цей обмін інформацією має бути організований, забезпечений і знаходитися під спостереженням у рамках завдання з координації, яке буде покладене або на підприємство, призначене головним, або на координаційний комітет, або на директора проекту, або

на будь-яку іншу установу, якій буде доручена функція координатора робіт (див. п. 25 і 27). Обмін інформацією має бути настільки широким, наскільки це необхідно. Звідси випливає, що на всіх етапах розроблення угод і здійснення робіт успіх залежить від того, як члени повідомляють один одному і (або) замовникові всі відомості, включаючи секрети виробництва і права промислової власності, які вони мають у своєму розпорядженні і які необхідні для задовільного виконання сукупності робіт. Надання в розпорядження об'єднання прав промислової власності, виробничого досвіду або інших форм технології може зажадати сплати роялті на користь того, хто надає технічні відомості. Проте якщо відомості призначені виключно для здійснення членами об'єднання своєї частини робіт, це роялті може бути зменшене. В окремих випадках надання в розпорядження об'єднання прав промислової власності, секретів виробництва і аналогічних відомостей фактично виявляється включеним у вартість, установлену кожним із членів об'єднання за свою частку робіт таким чином, що проблема сплати роялті виявляється вирішеною за допомогою індивідуальних цін, які є підставою при встановленні загальної ціни для сукупності робіт, здійснюваних об'єднанням.

69. Так само, як і в разі попередніх угод (див. п. 17), члени об'єднання зобов'язані не розкривати третім сторонам промислових і комерційних секретів, які відомі їм у зв'язку з участю в роботі об'єднання, і не використовувати їх за межами останнього. Ці секрети повинні зберігатися протягом усього терміну дії угоди. Щоб уникнути всякої можливої суперечки з цього питання, було б корисно, якби члени об'єднання зафіксували в угоді тривалість збереження таємниці після закінчення дії угоди. Навіть якщо це рішення розглядати як невід'ємне за загальними принципами права, було б доцільно включити його в одне з положень угоди про створення об'єднання.

70. Технічна інформація і навіть права промислової власності, надані одним із членів у розпорядження об'єднання, можуть дати привід для позову про порушення прав з боку третіх осіб, який може бути направлений проти об'єднання, проти члена, що є власником оспорюваних прав, або проти замовника. Зважаючи на це, а також незалежно від особи, проти якої направлений позов, буде корисно передбачити в угоді про об'єднання положення про те, як його члени діятимуть відносно такого позову. Зокрема, доречно уточнити, чи повинен захищатися від позову про порушення прав лише член, що є власником прав промислової власності або що надав технічну інформацію, яка дала привід для позову, або цей захист буде організований спільно всіма членами об'єднання чи головним підприємством, що діє від імені об'єднання. Рішення, яке передбачається з цього питання, застосовувалося б одночасно і до випадку, якщо позов про порушення прав направлений проти об'єднання або одного з його членів, а також якщо замовник під впливом припущень виступив би проти об'єднання.

71. Що стосується порядку відшкодування збитків і судових витрат, що належать позивачеві, то в разі засудження об'єднання або члена, якому належить технічна інформація, що послужила підставою для позову, в угодах про створення об'єднання слід передбачити, відшкодовувати збитки і судові витрати повинен лише власник технічної інформації чи відшкодування має бути розподілене між усіма членами, а в цьому останньому випадку має бути визначена частка кожного у відшкодуванні збитків.

13. Вплив зміни обставин на міжнародні угоди про об'єднання

72. Вплив зміни обставин, коли явища подібного роду зачіпають одного з членів об'єднання, на стосунки між цим членом і його партнерами повинен розглядатися окремо, залежно від того, створено об'єднання у формі товариства чи на підставі простої угоди. Коли йдеться про товариства або асоціації, навіть якщо вони не є юридичними особами, проблема зміни обставин виникає насамперед у відносинах між об'єднанням як таким і замовником. У рамках об'єднання факт створення загального фонду, призначеного для забезпечення фінансування всього проекту, полегшив би продовження виконання проекту; положення члена, зачепленого значною зміною обставин, повинне буде регулюватися відповідно до національного законодавства, на підставі якого створено товариство, в яке входить об'єднання.

73. З іншого боку, коли об'єднання створене на основі простої угоди, його членам належить регулювати в своїх угодах наслідки зміни обставин, що стосуються одного або декількох з них способом, який вони визнають найбільш відповідним. Для цього вони можуть керуватися положеннями з цього питання, що містяться в п. 50–53 Керівництва для складання міжнародних договорів про промислову співпрацю. Що стосується міжнародних угод про об'єднання, то список обставин, які можуть, на думку сторін, вплинути на угоди в тому вигляді, в якому він наведений у п. 51 Керівництва, мабуть, має бути розширений. Зокрема, бажано включити в нього уточнення способу перегляду цін, встановлених членами об'єднання, щоб врахувати елементи, з яких складається їхня собівартість і які можуть значно коливатися, особливо коли йдеться про об'єднання, що створюються з підприємств, центр діяльності яких міститься в різних країнах. Тому можна постаратися, якщо можливо, домовитися із замовником про формулу перегляду цін, що включає максимальну кількість показників, які можуть зацікавити в цьому відношенні членів об'єднання.

74. Дія угоди може бути також припинена у зв'язку з певною подією, що носить тимчасовий характер. У цьому відношенні корисно передбачити застереження «про припинення дії угоди», що уточнює договірні зобов'язання, дія яких буде припинена (зобов'язання збереження таємниці або зобов'язання не конкуренції є характерними застереженнями, які слід зберегти). Бажано згадати в угоді пункт про те, чи мають інші члени можливість замінити третьою особою тимчасово вибулого члена (що прояснить питання про те, чи залишаються в силі можливі застереження про не конкуренцію в разі припинення дії угоди). Останнім питанням, яке необхідно вирішити, є питання про відновлення дії угоди і врегулювання суперечок у разі припинення події, що зумовлює припинення дії угоди. Було б також корисно встановити певний період припинення дії угоди, після якої члени мають право розглядати угоду остаточно такою, що втратила силу.

14. Обставини форс-мажору

75. Зауваження, що наведені в п. 73, застосовуються також до питання про вплив обставин форс-мажору на міжнародні угоди про об'єднання, за винятком особливих випадків (див. п. 56 Керівництва для складання міжнародних угод про промислове співробітництво).

76. Як приклад обставин форс-мажору, властивого угодам про об'єднання, слід було б передбачити випадок, коли унікальний вид спеціалізації його члена, що торкнувся обставин форс-мажору, робить неможливою його заміну і, внаслідок цього,

продовження здійснення договору із замовником. Тоді стає неминучим дострокове припинення дії договору або угоди.

77. Якщо не враховувати це останнє положення, то в угодах про об'єднання слід було б передбачити спосіб, за допомогою якого забезпечується спадкоємність прав члена, якому обставини, визначені в угодах про об'єднання як форс-мажорні, не дали змоги продовжити виконання своїх зобов'язань. Це стосується рішень як за попередніми, так і остаточними угодами про об'єднання для випадків виходу або виключення члена об'єднання (див. п. 13–15, 30 і 65).

78. Може виникнути питання про те, чи повинен член об'єднання, якому обставини форс-мажору перешкодили продовжувати брати участь у роботі об'єднання, покрити певну частину додаткових витрат, створених цим положенням. Правда, саме поняття обставин форс-мажору несумісне з вирішенням подібного роду. Не ясно, чи повинна абсолютно виключатися хоч би навіть часткова участь члена, що торкнувся з обставинами форс-мажору, в покритті витрат в описаному положенні. Мабуть, воно може бути допущене в угодах про створення об'єднань як можливе.

79. Окрім створення об'єднань у формі товариства або асоціації і випадків, коли вони створюються на основі простої конвенції, слід було б враховувати іншу можливість, коли навіть при створенні об'єднання у формі товариства між його членами існують спеціальні угоди. Тоді корисно зафіксувати в цих угодах наслідки ситуації, в яких одного з членів зачіпають обставини форс-мажору. У цьому відношенні особливим випадком було б об'єднання у формі товариства, члени якого шляхом індивідуальних зобов'язань переймають на себе солідарні зобов'язання щодо замовника.

80. Що стосується виплат членові, що потрапив в обставини форс-мажору, за послуги, надані в ході здійснення проекту до настання обставин форс-мажору, то не слід забувати, що в законодавстві деяких країн передбачається, що член об'єднання, який потрапив в обставини форс-мажору, зобов'язаний повернути частину винагороди, що належить йому. Положення про це можна включити в угоду про об'єднання відповідно до законодавства, яке не забороняє такого рішення.

15. Застосовний закон

81. З цієї точки зору слід також проводити відмінність між об'єднаннями, створеними у формі товариства або асоціації, і об'єднаннями, які створені на підставі угоди. Коли йдеться про товариства або асоціації, стосунки між членами зазвичай регулюються законом країни, в якій вони створені. Це може призвести до певних труднощів, коли закон, вибраний для договору між об'єднанням і замовником, відрізняється від закону, що регламентує суспільство. Члени об'єднання, що має форму товариства, повинні в цьому випадку передбачити спосіб вирішення протиріч у рамках законодавства, застосовного до товариства, з одного боку, а також у рамках законодавства, застосовного до договорів із замовником, — з іншого.

82. Якщо об'єднання створене на підставі домовленості, члени об'єднання у своїх взаєминах можуть керуватися (проте завжди в рамках імперативних законів зацікавлених країн) тим самим законом, який застосовуватиметься у відносинах між об'єднанням і замовником. Вони можуть керуватися з цією метою міркуваннями, викладеними у зв'язку із застосовним законом в розділі 10 Керівництва для складання договорів на спорудження промислових об'єктів і в п. 59 Керівництва для складання міжнародних договорів про промислову співпрацю.

83. Щоб уникнути труднощів, які можуть виникнути при створенні об'єднання у зв'язку з тим, що в проміжку між укладанням договору із замовником і остаточним створенням об'єднання можуть статися зміни в національних законах, застосовних до угоди про створення товариства або об'єднання, які належить укласти між різними членами, може бути передбачено, що тією мірою, якою договір із замовником підкоряється закону, застосовному і до угоди про об'єднання, враховується цей останній закон у тому його вигляді, в якому він діятиме на момент остаточного створення об'єднання.

16. Врегулювання суперечок

84. Так само як для договорів про промислову співпрацю, зв'язок операцій, здійснюваних, з одного боку, між об'єднанням і замовником, а з іншого — між членами об'єднання в рамках виконання проекту, для якого створено об'єднання, бажано використовувати для врегулювання суперечок, що виникають між об'єднанням і замовником, з одного боку, і між членами об'єднання — з іншого, однакові або погоджені процедури арбітражу (див. п. 60 і Керівництво для складання міжнародних договорів про промислове співробітництво). Проте не слід забувати, що використання однакових або погоджених процедур арбітражу часто буває пов'язано з небезпекою протиріччя імперативним нормам законів, яким підкоряються або об'єднання, створені у формі товариства, або члени об'єднання, створеного на основі домовленості. У багатьох національних системах права може бути заборонено виносити на вирішення міжнародного арбітражу спори між сторонами угоди про товариство у зв'язку з чинним законодавством і навіть між членами об'єднання, створеного на підставі простої угоди. У таких випадках члени об'єднання будуть вимушені передбачити для врегулювання розбіжностей між собою процедуру, яка допускається застосовним до них національним законом або національними законами, але не обов'язково збігається з процедурою, вибраною для стосунків об'єднання із замовником.

85. Коли сама сутність якої-небудь суперечки між членами об'єднання є наслідком суперечки між об'єднанням і його замовником, що стосуватиметься питання технічного порядку, члени об'єднання можуть передбачити використання нейтральної технічної експертизи відповідно до положень Керівництва для складання міжнародних договорів про промислове співробітництво (у п. 64–65), причому ця експертиза застосовуватиметься до будь-якої судової або арбітражної процедури врегулювання суперечок, що стосуються одночасно взаємин між об'єднанням і його замовником, а також між членами об'єднання. Введення такої попередньої технічної експертизи до процедури врегулювання суперечок дасть можливість уникнути в багатьох випадках подальшого використання юридичної процедури, і якщо юридична процедура виявиться необхідною, одноманітне встановлення фактів у виниклій суперечці значно зменшить небезпеку можливого протиріччя між двома різними процедурами, які матимуть місце відносно тих самих фактів як у зовнішньому плані, так і в рамках об'єднання.

Глава 15. Умови міжнародних договорів на спорудження промислових об'єктів

15.1. Види міжнародних договорів на спорудження промислових об'єктів

Міжнародні договори на спорудження промислових об'єктів передбачають участь партнерів у здійсненні спільної програми будівництва визначеного об'єкта. Відносини між партнерами обмежуються строком дії угоди після виконання проекту.

Учасниками таких договорів виступають: замовник, з одного боку, а з другого — окремі незалежні фірми, постачальник або декілька постачальників устаткування чи промислових установок, підрядчик або декілька підрядчиків з інженерних і будівельних робіт, конструкторські бюро та інженерно-консультаційні фірми, фірми, які передають технологію на підставі ліцензійних угод, об'єднання фірм, які створюються у вигляді змішаних за капіталом компаній, спільних підприємств, які є юридичними особами, а також у формі асоціацій, консорціумів, які не є юридичними особами.

З незалежними фірмами замовник може укладати:

— окремі договори на поставку та монтаж промислового устаткування, на виконання будівельних та інженерних робіт. У цьому випадку постачальники промислового обладнання й підрядчики з будівельних чи інженерних робіт несуть пряму відповідальність перед замовником за виконання поставок і робіт. Замовник або сам забезпечує координацію виконання окремих поставок і видів робіт з метою дотримування їхньої необхідної послідовності, або призначає інженера-консультанта, якому доручає проведення такої координації від імені замовника, уклавши з ним договір про надання інженерно-консультаційних послуг. Замовник, як правило, сам здійснює попередні дослідження, які є підставою для розроблення проекту, проектно-конструкторських робіт, вибору будівельного майданчика. Однак він може залучати до таких робіт і сторонні організації на підставі укладання відповідних договорів.

  Укладання окремих договорів на будівництво промислових об'єктів, на будівельні та інженерні роботи застосовується у випадку, коли замовник є одночасно автором технології виробництва, а також коли технологічний процес виробництва надано йому третьою стороною. Якщо постачальнику технологічного процесу доручається розробити проект та низку постачань і послуг, що необхідні для його споруди, то він стає головним контрагентом і може взяти на себе гарантію за досягнення проектних показників об'єкта;

— комплексні договори, які передбачають виконання як будівельних і монтажних робіт, так і поставку і монтаж промислового устаткування. Відповідальність за спорудження об'єкта покладається на генерального контрагента, яким зазвичай є фірма, що виконує переважну частину робіт;

— договори «під ключ», при укладанні яких контрагент бере на себе щодо замовника повну відповідальність за спорудження об'єкта і його передачу замовникові. При цьому об'єкт повинен бути готовий до експлуатації відповідно до умов договору, специфікацій і гарантій. Цей вид договору передбачає передавання замовнику контрагентом проекту промислового об'єкта, а також технічної документації та інструкцій щодо експлуатації цього об'єкта. При спору-

дженні промислового комплексу за кордоном у договорах може передбачатися, що замовник надає в розпорядження контрагента допоміжну робочу силу, яка необхідна для будівництва, для експлуатації об'єкта, а також сировину, послуги та інше, що необхідне для випробувань, пов'язаних з прийманням об'єкта, та його роботи протягом гарантійного періоду. Контрагент зазвичай бере на себе відповідальність за організацію та координацію постачань і робіт. Йому надається право вибору субпідрядників, а замовник схвалює цей вибір, проте в подальші відносини контрагента із субпідрядниками не втручається.

Велика увага в договорах на спорудження промислових об'єктів приділяється визначенню порядку розрахунків. Так, узгоджуються:

— способи платежу готівкою, з кредитом покупця та продавця, з авансом;
— умови обміну між партнерами готовою продукцією та її складовими частинами;
— умови повного або часткового погашення кредитів, які надаються одним партнером іншому за допомогою готової продукції чи її компонентів, які отримані внаслідок співробітництва;
— розподіл витрат на дослідження та виробництво;
— організація спільного збуту;
— участь сторін у прибутках;
— порядок оплати одним із партнерів додаткових витрат;
— порядок реінвестування прибутків, які одержуються від промислового співробітництва в країні, де споруджується об'єкт;
— визначення валюти контракту та валюти платежу, узгодження обмінних курсів.

Важливими пунктами договору є умови щодо виникнення форс-мажорних обставин та статті про арбітраж на випадок урегулювання суперечок між контрагентами.

15.2. Керівництво для складання контрактів на будівництво промислових об'єктів

Це Керівництво розроблено ЮНСІТРАЛ для регулювання відносин, що виникають у межах міжнародних відносин. Нижче наводяться витяги з нього.

Розділ 1. Дослідження, передуючі укладанню контракту

Дослідження, передуючі укладанню контракту, допомагають замовникові ухвалити рішення про укладання контракту на будівництво промислового об'єкта і визначити характер і об'єм робіт. У більшості випадків ці дослідження здійснюються замовником або за дорученням замовника. Дослідження, передуючі укладенню контракту, можуть включати дослідження можливостей, попередні техніко-економічні дослідження, техніко-економічні обґрунтування і детальні дослідження.

Якщо замовник не має в своєму розпорядженні в рамках свого персоналу кваліфікованих співробітників для проведення досліджень, передуючих укладанню контракту, він може скористатися послугами якої-небудь фірми, яка виступає в ролі консультанта, до якої він має довір'я. Фірма-консультант може вибиратися шляхом процедури відбору, розрахованої на можливість конкуренції між перспективними консультуючими фірмами.

Як загальна умова дослідження, передуючі укладенню контракту, не повинні проводитися фірмою, яка може виступати як підрядчик на будівництво об'єкта, враховуючи можливий конфлікт інтересів; хоча в деяких високоспеціалізованих галузях, можливо, виявиться необхідним, щоб дослідження, передуючі укладенню контракту, здійснювалися потенційним підрядчиком. Проте для замовника, можливо, було б прийнятне, щоб фірма, що здійснювала дослідження, передуючі укладенню контракту, просто контролювала будівництво об'єкта, здійснюване іншими фірмами. З іншого боку, в деяких випадках замовникові, можливо, було б вигідно, щоб фірма, що здійснює дослідження, передуючі укладанню контракту, згодом надала проект або виступала в ролі інженера-консультанта з питань будівництва. Проте замовник, можливо, побажає взяти до уваги можливість конфлікту інтересів у цьому випадку.

Розділ 2. Вибір методу укладення контракту

Замовник, що має намір укласти контракт на будівництво промислового об'єкта, може укласти або один контракт з одним підприємством або групою підприємств, яка нестиме відповідальність за виконання всіх зобов'язань, необхідних для завершення будівництва, або розділити зобов'язання між декількома сторонами, уклавши окремий контракт з кожною з них. Крім того, замовник сам може побудувати ту або іншу частину об'єкта.

Вибраний ним метод може залежати від декількох чинників (наприклад, від того, чи є технологія, використовувана для будівництва об'єкта, винятковою власністю єдиного постачальника, або від того, чи здатний замовник координувати виконання робіт декількома сторонами). В рамках кожного з цих методів існують різні можливі підходи до укладання контракту.

Підхід до укладання контракту, коли для виконання всіх зобов'язань, необхідних для завершення всього об'єкта наймається один підрядчик, в цьому Посібнику називається укладенням контракту «під ключ». У тому випадку, коли у потенційних підрядчиків «під ключ» запрошуються конкуруючі тендери, кожен такий тендер буде заснований на індивідуальному проекті підрядчика, що бере участь у торгах, і тому замовник матиме можливість вибрати той проект, який найбільше відповідає його вимогам. Разом з тим іноді скрутно порівняти різні проекти. Підрядчик «під ключ» іноді може керуватися більше прагненням запропонувати вигідну ціну, ніж необхідністю забезпечити довговічність, надійність і простоту експлуатації об'єкта. З іншого боку, як правило, у нього немає стимулу для розробки надмірно складного об'єкта. В деяких випадках єдиний підрядчик, крім ухвалення зобов'язань за контрактом «під ключ», може взяти на себе зобов'язання забезпечити після завершення будівельних робіт експлуатацію об'єкта і досягти узгодженої проектної потужності з персоналом самого замовника при використанні сировинних матеріалів та інших чинників, указаних у контракті. Такий підхід у цьому Посібнику іменується укладенням контрактів «продукція на руки».

Оскільки єдиний підрядчик дуже ризикує при здійсненні всіх робіт, необхідних для завершення об'єкта, і повинен нести витрати щодо забезпечення захисту від такого ризику, загальна ціна об'єкта може бути нижчою в тому випадку, якщо наймаються декілька підрядчиків, ніж у разі найму єдиного підрядчика. Для будівництва великого промислового об'єкта яке-небудь окреме підприємство може не

мати в своєму розпорядженні достатніх технічних або фінансових коштів. Отже, замовник може спробувати укласти контракт з групою підприємств, які спільно можуть мати в своєму розпорядженні необхідні засоби і досвід для будівництва об'єкта. Однією з таких можливостей для замовника є укладення контракту з якимнебудь окремим підприємством, яке укладе субпідряди на виконання деяких своїх обов'язків за контрактом на будівництво об'єкта. Ще однією можливістю для замовника є укладання контракту з групою підприємств, які об'єднуються для виконання зобов'язань підрядчика. У контракті, можливо, доцільно чітко викласти функції і обов'язки такої групи підприємств або її членів, з тим щоб уникнути деяких правових наслідків використання того або іншого терміну, які можуть виникнути через застосовне право.

Залежно від того, чи буде ця група підприємств діяти як незалежна юридична особа, застосовуватимуться різні міркування. Якщо ця група не буде незалежною юридичною особою, бажано врегулювати в контракті питання про те, чи повинен кожний з членів цієї групи нести відповідальність за виконання зобов'язань усіх членів групи або ж він нестиме відповідальність за виконання лише своїх власних зобов'язань. У контракті, можливо, буде бажано врегулювати і інші питання, що виникають у зв'язку з використанням такої форми угоди.

У тому випадку, коли замовник розподіляє всі зобов'язання, необхідні для завершення об'єкта, між двома або більше сторонами, він повинен координувати об'єм і терміни виконання робіт за кожним контрактом для виконання своїх завдань щодо будівництва. Підхід, що передбачає укладення декількох контрактів, може полегшити замовникові використання місцевих підрядчиків для будівництва окремих частин об'єкта. Те, як окремі роботи по будівництву розподілятимуться між різними сторонами, залежатиме від характеру і розмірів об'єкта, а також національної політики країни замовника. Ризики, які несе замовник у зв'язку з координацією робіт за окремими контрактами, можна істотно знизити, якщо найняти інженера-консультанта, який консультуватиме замовника з питань забезпечення належної координації. Як альтернатива замовник може найняти керівника будівництвом із ширшим колом обов'язків. Ще одним методом є той, за якого один з підрядчиків бере на себе відповідальність за певну частину діяльності щодо координації. Крім того, замовник може знизити ризики, пов'язані з наймом більш ніж одного підрядчика, передбачивши, щоб один з підрядчиків відповідав за передачу технології, забезпечення проекту для всього об'єкта і будівництво головних частин об'єкта. Цей підрядчик може відповідати також за передачу замовникові в узгоджені терміни завершений об'єкт, який може експлуатуватися відповідно до контракту, за винятком тих випадків, коли йому не дозволяє зробити це невиконання зобов'язань іншою стороною, найнятою підрядчиком. Крім того, замовник може застосовувати такий підхід, коли він укладає контракт з єдиним підрядчиком на будівництво всього об'єкта відповідно до технології і проекту, переданих цьому підрядчикові.

Будівництво об'єкта може бути здійснене в рамках спільного підприємства підрядчика і замовника. Спільне підприємство має для кожної із сторін ряд переваг і недоліків. Спільне підприємство може ґрунтуватися на різноманітних правовідносинах. Створюючи спільне підприємство, сторони мають враховувати відповідні норми вживаного права, які нерідко є обов'язковими.

Розділ 3. Процедура укладання контракту

Існує два основних підходи до укладення контракту на будівництво об'єкта. При першому підході замовник пропонує підприємствам представити заявки на будівництво об'єкта, і контракт укладається на основі заявки, вибраної замовником на підставі офіційної процедури торгів. При другому підході замовник веде переговори про укладання контракту з підприємствами, вибраними ним без офіційної процедури торгів. Замовник може не мати в своєму розпорядженні повної свободи вибору підходу до укладення контракту.

Торги можуть бути або відкритими, або з обмеженою кількістю учасників. Склад учасників торгів може бути обмежений тими підприємствами, які були вибрані замовником за допомогою процедури попереднього відбору. Система відкритих торгів, за якої всім зацікавленим підприємствам пропонується представити заявки на будівництво об'єкта, забезпечує конкуренцію між підприємствами, але може також бути найбільш складною і дорогою процедурою укладення контракту на будівництво об'єкта. При системі обмежених торгів, коли лише деяким підприємствам пропонується представити заявки, певна конкуренція існує, проте, як правило, вона менш значна, ніж за системи відкритих торгів. Проведення переговорів за контрактом на будівництво об'єкта поряд з потенційними підрядчиками або лише з одним таким підрядчиком може дати змогу уникнути необхідності виконання формальностей процедури проведення торгів (пункти 5–9). Юридичні права і обов'язки сторін, що беруть участь у торгах, можуть регламентуватися імперативними нормами застосовного права або ж правилами, встановленими якою-небудь кредитною установою, що фінансує проект. При проведенні відкритих торгів, можливо, буде доцільно провести попередній відбір потенційних учасників, з тим щоб обмежити кількість заявок, які розглядатимуться. Від підприємств, охочих пройти попередній відбір, можна зажадати заповнити запитальник з метою отримання відповідної інформації про ці підприємства. На підставі відповідей на цей запитальник замовник може вибрати підприємства відповідно до встановлених ним критеріїв для проходження попереднього відбору.

Коли замовник має в своєму розпорядженні достатню інформацію щодо об'єкта, який повинен бути побудований, він може направити запрошення тим підприємствам, чиї заявки він хотів би отримати. За системи відкритих торгів пропозиції розсилаються за допомогою якого-небудь оголошення, яке може публікуватися на міжнародній або менш широкій основі. За системи обмежених торгів пропозиції представити заявку розсилаються індивідуально підприємствам, відібраним замовником, разом з повним комплектом документів, які повинні бути представлені передбачуваним учасником торгів.

Документи, що направляються передбачуваним учасникам торгів, як правило, включають інструкції для них, що містять інформацію щодо підготовки, змісту, уявлення і оцінки заявок, а також зразки документів, які учасники торгів повинні представити разом зі своєю заявкою. Ці інструкції можуть указувати всі вимоги замовника відносно заявок, включаючи критерії, за якими вони відбиратимуться. У тому випадку, коли замовник не представляє учасникам торгів зразків документів, вимоги замовника, що стосуються цих документів, можуть бути викладені в інструкціях. Бажано, щоб замовник підготував і представив учасникам торгів договірні умови, які ляжуть в основу контракту на будівництво об'єкта. Замовник, можливо, побажає зажадати від учасників торгів представити гарантію, що задовольняє певним критеріям.

Заявки на торгах, як правило, відкриваються в присутності учасників торгів чи їхніх представників або ж публічно. У виняткових випадках заявки можуть відкриватися в приватному порядку без присутності учасників. Після того як заявки відкриті, вони зіставляються і оцінюються для визначення того, яка з них відповідає вимогам замовника і є для нього найбільш прийнятною. Потім замовник вибирає якнайкращу заявку. В деяких випадках замовник може відхилити всі заявки. При проведенні переговорів замовник установлює контакт з одним або декількома підприємствами, які, на його думку, здатні побудувати об'єкт, інформує їх про свої вимоги і пропонує представити оферти.

Замовник може представити цим підприємствам документи з описом масштабів будівельних робіт і необхідних основних технічних характеристик об'єкта, а також з інформацією щодо необхідних договірних умов. Як правило, для уявлення або оцінки оферт або для проведення переговорів з метою укладання контракту не вимагається яких-небудь формальностей. У деяких випадках замовник може поєднувати проведення торгів з проведенням переговорів.

Сторони можуть визнати доцільним укласти свою угоду в письмовій формі. Сторони можуть також побажати погоджувати питання про те, коли повинні починати діяти договірні зобов'язання між ними: на момент укладання контракту або ж починаючи з тієї дати, коли буде виконана та або інша конкретна умова.

Розділ 4. Загальні зауваження щодо укладання контрактів

Кожна сторона може визнати доцільним розробити для себе процедуру, що визначає етапи, відповідно до яких необхідно проводити переговори про умови контракту і укладати контракт на будівництво об'єкта. Коли прийнято процедуру торгів до укладення контракту, необхідно, щоб розроблений замовником перший проект контракту був представлений потенційним учасникам торгів разом із запрошенням до участі в них. Якщо контракт укладається на підставі переговорів, перший проект може бути складений однією із сторін після закінчення переговорів з основних технічних і фінансових питань. Кожна сторона може визнати доцільним призначити особу, що несе основну відповідальність за спостереження за підготовкою контрактних документів.

Під час складання контракту сторони повинні брати до уваги застосовне до контракту право. Крім того, вони повинні враховувати всілякі відповідні імперативні правові норми адміністративного, фінансового або іншого характеру, що існують у країні кожної із сторін. Сторони можуть визнати доцільним розглянути типові форми контракту, загальні умови, типові обмовки або раніше укладені контракти як допоміжні матеріали при розробленні проекту, хоча їхні положення не повинні прийматися без критичного аналізу.

Контракт можна укладати тільки однією мовою або мовами обох сторін, якщо їхні мови різні. Якщо контракт укладений двома мовами, бажано застерегти, який варіант мови повинен мати переважну силу в разі суперечності між ними. Якщо сторони передбачають, що обидва варіанти мають рівний статус, вони повинні спробувати виробити принципи врегулювання суперечок, що виникають у результаті суперечності між варіантами.

Сторони контракту можуть побажати визначити і охарактеризувати себе в документі, який у логічній послідовності йде першим серед контрактних документів і який повинен відігравати роль контрольного документа по відношенню до решти

документів. У цьому документі слід вказати назви сторін і їх адреси, описати предмет контракту, а також вказати дату і місце підписання контракту. Сторони контракту на будівництво об'єкта є юридичними особами, а тому можуть побажати з'ясувати до укладання контракту такі питання, як здатність даної юридичної особи укладати контракт, а також правомочність офіційної особи пов'язати зобов'язанням юридичну особу.

Контракт слід оформляти письмово. Крім того, може бути бажаним чітко визначити документи, складові контракту, і передбачити положення для усунення невідповідностей між контрактними документами. Сторони, можливо, побажають уточнити, наскільки усний обмін думками, листування і проекти документів, що з'явилися в ході переговорів, можуть використовуватися для тлумачення контрактних документів.

Сторони, можливо, побажають передбачити, щоб заголовки і позначки на полях, використовувані для полегшення читання контракту, не розглядалися як їхні права і обов'язки. При бажанні контрольний контрактний документ може містити декларативну частину з описом предмету контракту або контексту його висновку.

Контракти на будівництво об'єкта часто потребують, щоб одна сторона повідомляла іншій про деякі факти або обставини. Бажано, щоб усі повідомлення проводилися у письмовій формі. Сторони, можливо, побажають визначити момент, з якого повідомлення вважається дійсним: або з моменту відправки повідомлення якоюнебудь стороною, або з моменту отримання повідомлення іншою стороною. Сторони, можливо, побажають визначити в своєму контракті юридичні наслідки відсутності повідомлення.

Сторони можуть визнати за доцільне дати визначення ключових слів або концепцій, використовуваних у їхньому контракті. Якщо визначення має використовуватися впродовж усього контракту, то його можна включити в контрольний контрактний документ. При формулюванні визначень, що належать до їхнього контракту, сторони можуть визнати за доцільне розглянути визначення, що приводяться в конкретному розділі, а також опис концепцій, що містяться в інших розділах цього Керівництва.

Розділ 5. Опис робіт і гарантія якості

Необхідно, щоб у контракті давався точний опис об'єкта будівництва або частини об'єкта. Вибраний замовником метод укладання контракту і прийнята процедура укладання контракту можуть визначати питання про те, яка із сторін повинна підготувати документи, що містять опис будівельних робіт, які будуть виконані. Об'єм будівельних робіт і технічні характеристики об'єкта можуть бути відображені в основному контракті, а також у специфікаціях, кресленнях і стандартах. Сторонам слід чітко визначити, що містять такий опис документи, які є частиною контракту.

Технічні характеристики об'єкта або устаткування, яке стане частиною об'єкта, можуть бути визначені зазначеною виробничою потужністю, а не шляхом посилання на конструкцію, матеріали і якість робіт. Разом з тим для деяких елементів (наприклад, матеріалів) може виникнути необхідність установити технічні характеристики посиланням на відповідні показники якості. У специфікаціях може міститися технічний опис об'єму будівельних робіт, які повинні бути виконані, а також технічні характеристики устаткування і матеріалів, які мають стати частиною об'єкта. Специфікації можуть містити як загальні, так і спеціальні положення. Для різних елементів будівельних робіт характер специфікацій може бути різним.

Технічні характеристики деяких елементів будівельних робіт можуть визначатися посиланням на стандарти. Бажано, щоб стандарти мали міжнародне визнання і широко застосовувалися. Слід чітко визначити в контракті застосовні стандарти.

Креслення показують у графічній формі різні складові частини об'єкта. В деяких випадках замовник забезпечує базисні креслення, а підрядчик зобов'язаний підготувати докладні креслення, в яких розробляються технічні ідеї, що містяться в базисних кресленнях. Контракт може передбачати, що докладні креслення повинні бути представлені замовникові на затвердження. Специфікації і креслення можуть бути неточними або неповними або можуть не відповідати один одному. Доцільно визначити, яка із сторін повинна нести витрати, що виникають у зв'язку з представленням неточних, неповних або не відповідних один одному специфікацій і креслень.

Контракт може визначати, якою мірою сторона повинна дотримувати конфіденційності технічної документації, наданої іншою стороною, і в ньому можуть указуватися наслідки недотримання їхньої конфіденційності. Контракт може передбачати передачу замовникові права власності на технічну документацію, представлену підрядчиком, але він може обмежувати мету, для якої замовник може використовувати цю документацію.

Доцільно передбачити гарантію якості, за якою підрядчик бере на себе відповідальність за дефекти, які були виявлені і про які йому було повідомлено до закінчення гарантійного терміну, вказаного в контракті. Сторони, можливо, побажають передбачити деякі обмеження відповідальності підрядчика в рамках цієї гарантії. При визначенні розумної тривалості гарантійного терміну можуть бути враховані різні чинники. Доцільно визначити, коли починається гарантійний термін і за яких обставин цей термін може бути продовжений.

Розділ 6. Передача технології

Замовникові потрібно знати технологічні процеси, необхідні для виробництва на побудованому об'єкті, а також технічну інформацію і виробничі навички, необхідні для його експлуатації і обслуговування. Передача замовникові цих знань, інформації та виробничих навичок часто називається передачею технології.

Для врегулювання питань, що стосуються передачі технології і виконання інших зобов'язань, необхідних для будівництва об'єкта, в контракті можуть бути прийняті різні підходи. Сама передача технології може здійснюватися різними шляхами, наприклад, через ліцензування промислової власності створення спільного підприємства між сторонами або надання конфіденційного ноу-хау. Інформація і виробничі навички, необхідні для експлуатації і обслуговування об'єкта, можуть бути передані шляхом підготовки персоналу замовника або надання документації. Характер опису технології може залежати від обраного в контракті підходу. При рішенні питання про те, чи повинні накладатися різні обмеження на використання замовником технології, сторонам слід взяти до уваги імперативне законодавство, яке може регулювати такі обмеження, і спробувати погоджувати збалансовані положення, що накладають лише ті обмеження, які необхідні для захисту законних інтересів кожної сторони. Гарантії, які повинні бути надані підрядчиком, можуть залежати від обраного в контракті підходу. У деяких випадках необхідності в окремій гарантії щодо технології може не бути, тоді як в інших випадках може надаватися обумовлена гарантія того, що використання технології приведе до функціонування об'єкта відповідно до

встановлених параметрів, якщо будуть дотримані певні умови. Ціна, що сплачується за передову технологію, зазвичай визначається у вигляді паушальної суми або у формі роялті.

Сторони можуть побажати включити до контракту зобов'язання підрядчика про те, що використання переданої технології не призведе до виникнення позовів якоїнебудь третьої сторони, чиї права промислової власності можуть бути порушені застосуванням цієї технології. Вони можуть побажати уточнити процедуру, якій вони слідуватимуть, а також свої права і обов'язки у разі виникнення позову третьої сторони.

Підрядчик може побажати покласти на замовника обов'язок зберігати конфіденційність переданого ноу-хау. У контракті слід чітко визначити, наскільки конфіденційною є передана інформація, і передбачити, в яких випадках у замовника може виникнути необхідність розкриття ноу-хау третім сторонам.

Під час формулювання положень контракту, що стосуються підготовки персоналу замовника, ці питання можуть включати категорії і чисельність персоналу, що проходить підготовку, його кваліфікацію, процедуру відбору осіб, які проходять підготовку, і місце та тривалість їхньої підготовки. Слід чітко визначити зобов'язання підрядчика з підготовки кадрів. На підрядчика може бути покладений обов'язок найняти викладачів, що мають відповідну кваліфікацію і досвід, для проведення професійної підготовки. У контракті слід також установити умови платежу у зв'язку з підготовкою кадрів.

У тому випадку якщо технічна інформація і виробничі навички передаються через документацію, в контракті можуть розглядатися такі питання, як опис документів, які повинні бути надані, демонстраційний показ, необхідний для роз'яснення змісту документів, а також час представлення цієї документації.

Розділ 7. Ціна та умови платежу

Існують три широко використовуваних методи встановлення ціни під час укладання контрактів на будівництво об'єктів. Такими є паушальний метод, метод витрат, що компенсуються, і методи встановлення ціни за одиницю виконаної роботи. За паушального методу замовник зобов'язаний сплатити певну суму, яка залишається незмінною, якщо вона не підлягає коригуванню або перегляду, навіть у тому випадку, якщо витрати по будівництву відрізняються від тих, які передбачалися в момент укладання контракту.

При методі витрат, що компенсуються, замовник зобов'язаний сплатити будь-які розумні витрати підрядчика по будівництву об'єкта, а також виплатити йому узгоджену винагороду. При цьому методі замовник несе ризик збільшення витрат по будівництву порівняно з тими, які передбачалися на момент укладення контракту. Ризик збільшення витрат по будівництву, який несе замовник, можна обмежити, погодивши максимальну загальну суму витрат, що компенсуються, або ж величину планових витрат. За рахунок установлення планової винагороди можна забезпечити стимул до економії засобів і скорочення термінів завершення будівництва.

При методі встановлення ціни за одиницю виконаної роботи сторони погоджують ставку за одиницю виконаних будівельних робіт, і величина ціни визначається загальною кількістю одиниць фактично виконаних робіт. Ризик збільшення витрат, що виникає у зв'язку з тим, що фактична кількість одиниць роботи перевищує ту

кількість, яка передбачалася на момент укладання контракту, несе замовник, а ризик збільшення витрат по виконанню кожної одиниці роботи несе підрядчик.

Якщо замовник зацікавлений у завершенні будівництва раніше від терміну, передбаченого в контракті, в контракті можна обумовити преміальні винагороди. Коливання обмінного курсу валюти, в якій встановлюється ціна, можуть спричинювати для сторін певні ризики, які можна обумовити в контракті.

Навіть якщо встановлюється паушальна ціна або застосовуються розцінки за одиницю виконаної роботи, сторони можуть побажати передбачити коригування або перегляд ціни в конкретних умовах. Контракт може передбачати коригування ціни в разі зміни будівельних робіт порівняно з контрактом, у разі виявлення замовником неточних даних, у разі коли підрядчик стикається з непередбаченими природними перешкодами, а також у разі зміни місцевих ухвал і умов.

Перегляд ціни у зв'язку зі зміною витрат по будівництву може бути здійснений на основі положення про індексацію цін. Іншим підходом може бути використання методу документованого підтвердження витрат. Разом з тим цей підхід доцільно застосовувати тільки в тих випадках, коли не можна використовувати індексне застереження, і він може обмежуватися тими складовими частинами ціни, які підраховані на підставі нестабільних чинників.

Зміни обмінного курсу валюти, в якій встановлено ціну щодо інших валют, можна врахувати за допомогою валютного застереження або положення, що стосується розрахункової одиниці. Умови платежу в контракті можуть передбачати виплату певних частин ціни на різних етапах будівельних робіт. Вони можуть також визначати умови платежу і указувати місце платежу.

Авансовий платіж, що здійснюється замовником, може обмежуватися тією частиною ціни, яка необхідна для покриття розумних витрат підрядчика на первинних етапах будівництва і для захисту його від збитків у разі припинення дії контракту на первинних етапах робіт. Розміри платежів частинами в ході будівництва можуть залежати від ходу будівельних робіт.

Може бути встановлено умову про те, що певна частина ціни підлягає сплаті після приймання об'єкта або в деяких випадках після його переходу в розпорядження покупця після пред'явлення доказів про те, що будівництво успішно завершене, а решта частина ціни буде виплачена лише після закінчення гарантійного терміну. Якщо підрядчик надає замовникові кредит, то та частина ціни, на яку поширюється цей кредит, може підлягати виплаті частинами протягом певного терміну після передачі об'єкта в розпорядження замовника або після його приймання.

Розділ 8. Постачання устаткування і матеріалів

При розробленні положень свого контракту, що стосуються постачання устаткування і матеріалів, сторони можуть мати на увазі, що постачання устаткування і матеріалів підрядчиком за контрактом на будівництво об'єкта має характерні особливості, які можуть відрізнятися від характерних особливостей постачання товарів за договором купівлі-продажу. Сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи потрібно деякі питання, пов'язані з постачанням устаткування і матеріалів, вирішувати в своєму контракті на будівництво об'єкта відповідно до якого-небудь конкретного комерційного терміну в тому вигляді, як він інтерпретується в Міжнародних правилах інтерпретації комерційних термінів (ІНКОТЕРМС). Оскільки комерційні

терміни інтерпретуються в ІНКОТЕРМС головним чином у контексті договорів купівлі-продажу, деякі питання в контрактах на будівництво об'єкта, можливо, необхідно буде вирішувати інакше, ніж в ІНКОТЕРМС.

Необхідність і характер опису в контракті устаткування і матеріалів, які повинні бути поставлені підрядчиком, можуть залежати від обраного замовником підходу до укладання контракту, а також від об'єму зобов'язань підрядчика. У контракті рекомендується зазначати терміни і місце постачання устаткування і матеріалів. У деяких випадках контракт може зобов'язувати підрядчика постачати устаткування і матеріали до вказаної дати; у інших випадках він може його зобов'язувати постачати їх протягом названого періоду. Місце постачання може залежати від того, хто повинен приймати устаткування і матеріали: замовник чи хтось інший. У контракті може бути сказано, яка сторона зобов'язана організувати перевезення устаткування і матеріалів і нести пов'язані з нею витрати. У контракті можуть бути також відображені такі допоміжні питання, як упаковка устаткування і матеріалів, оформлення дозволів, необхідних для перевезення, маркування устаткування, матеріалів і відправка замовникові документів, пов'язаних з перевезенням.

У контракті може бути вказано, яка із сторін має забезпечити митне очищення устаткування і матеріалів і сплатити митні збори. Сторонам слід враховувати будь-які правові норми країни, де повинен бути побудований об'єкт, що забороняють імпорт деяких видів устаткування і матеріалів, і будь-які правові норми, що забороняють експорт деяких видів устаткування і матеріалів з країни підрядчика або іншої країни, з якої вони повинні бути експортовані. За контрактом може розподілятися відповідальність за отримання необхідних ліцензій на імпорт або експорт. У контракті може передбачатися, що його вступ у силу залежить від видачі всіх ліцензій на імпорт і експорт, які потрібні на момент набуття чинності контракту, за винятком таких ліцензій, які не можуть бути отримані до початку будівництва.

Поставлені підрядчиком устаткування і матеріали, можливо, буде необхідно прийняти замовникові, щоб їх відправити на зберігання або до їхнього використання на об'єкті замовника чи іншого підрядчика, крім підрядчика, що поставив їх. Контракт може містити положення, що стосуються перевірки замовником прийнятих ним устаткування і матеріалів і повідомлення про їхню невідповідність.

Контрактом може бути встановлена відповідальність сторін у зв'язку із зберіганням устаткування і матеріалів на будівельному майданчику. Якщо зберігання устаткування і матеріалів забезпечує замовник, то в контракті може бути визначений об'єм відповідальності замовника за втрату устаткування або матеріалів під час зберігання або завданого ним збитку. Якщо замовник бере зобов'язання поставити деяке устаткування і матеріали, необхідні для будівництва об'єкта підрядчиком, в контракті рекомендується указувати кількість і якість устаткування та матеріалів, які повинні бути поставлені, а також терміни їхнього постачання.

Крім того, контракт може зобов'язати підрядчика оглянути устаткування і матеріали негайно після їхнього постачання замовником і вимагати повідомлення замовника про будь-який випадок невідповідності устаткування і матеріалів.

Розділ 9. Роботи на будівельному майданчику

Обговорювані в цьому розділі будівельні роботи на майданчику включають цивільне будівництво, спорудження виробничих приміщень і монтаж устаткування.

Вони включають також надання підрядчиком деяких послуг з будівництва у зв'язку з монтажем устаткування, який веде замовник або яке-небудь підприємство, найняте замовником. Масштаби будівельних робіт, які повинні бути виконані, визначатимуться умовами конкретного контракту на будівництво об'єкта. Імперативні правові норми, що діють у країні, де повинне вестися будівництво об'єкта, можуть містити вимоги щодо певних стандартів або процедур, яких необхідно дотримувати в ході будівництва. До початку будівництва на майданчику, як правило, слід провести певну підготовчу роботу. У контракті можна вказати елементи підготовчої роботи, які повинні бути виконані кожною стороною. До обов'язку замовника може бути поставлене отримання будь-яких дозволів, необхідних для використання на будівельному майданчику. У контракті можна також вказати послуги і умови, які будуть необхідні персоналу підрядчика в ході будівництва, і визначити, як саме повинні забезпечуватися такі послуги і умови спорудження.

За умовами контракту підрядчика можна зобов'язати забезпечити себе будівельною технікою та інструментом, необхідними йому для будівництва. Якщо частину будівельної техніки та інструменту постачає замовник, то в контракті можна визначити права і обов'язки сторін щодо такого постачання. До обов'язку замовника можна поставити надання підрядчикові допомоги в отриманні їм дозволів на ввезення будівельної техніки та інструменту в країну, де будуватиметься об'єкт.

У контракті слід вказати терміни початку і завершення будівництва підрядчиком, а також визначити, чи допустиме завершення будівництва до терміну, встановленого для завершення робіт.

У контракт доцільно включити графік, у якому встановлюється черговість ведення будівельних робіт. Під час складання графіка сторони, можливо, побажають вивчити можливість використання «методу критичного шляху». У графіку можна визначити обов'язкові і необов'язкові терміни завершення тієї або іншої частини будівельних робіт.

За певних обставин, можливо, виникне необхідність змінити термін завершення будівництва. У контракті може бути встановлено механізм для такої зміни в разі виникнення таких обставин.

Якщо замовник зобов'язується виконати монтаж устаткування, то підрядчика можна зобов'язати здійснювати нагляд за монтажем. У контракті можуть бути обумовлені права і обов'язки сторін щодо такого нагляду. За відсутності необхідності здійснення нагляду з боку підрядчика його можна зобов'язати надавати консультації з питань монтажу під час вступу відповідного прохання від замовника.

Кожна сторона потребує забезпечення доступу на майданчик для різних цілей. У контракті можна визначити порядок надання права доступу і включити положення, які регулюють такий доступ.

У випадках, якщо замовник повинен збудувати частину об'єкта, він, можливо, визнає за доцільне звернутися до підрядчика з проханням про закупівлю від його імені частини устаткування і матеріалів, необхідних для подальшого будівництва. Контракт може ставити в обов'язок підрядчика періодично розчищати будівельний майданчик і після завершення будівництва забезпечити його належний робочий стан.

Розділ 10. Інженер-консультант

Термін «інженер-консультант», що використовується в цьому розділі, виконує інженерна фірма, найнята замовником для надання йому консультацій і технічного

досвіду, ухвалення від його імені певних рішень у рамках контракту на будівництво об'єкта або виконання деяких незалежних функцій у рамках такого контракту. У контракті на будівництво об'єкта рекомендується чітко визначити повноваження і функції інженера-консультанта в тією мірою, в якій вони зачіпають права і обов'язки підрядчика. У контракті немає необхідності санкціонувати або регламентувати надання інженером-консультантом консультацій і технічного досвіду замовникові. Разом з тим у ньому слід викласти будь-які повноваження інженера-консультанта виступати від імені замовника, включаючи будь-які обмеження таких повноважень. У рамках деяких контрактів на будівництво об'єктів сторони, можливо, побажають передбачити виконання інженером-консультантом деяких функцій на незалежній основі, а не замість замовника або від його імені. Такі незалежні функції можуть обмежуватися питаннями технічного характеру і можуть включати, наприклад, рішення на будівельному майданчику технічних питань, що виникають в ході будівництва, усунення невідповідностей, помилок або пропусків у кресленнях чи специфікаціях, тлумачення технічних положень контракту і засвідчення наявності певних фактів, з якими пов'язано виникнення права і обов'язків за контрактом. Сторони, можливо, побажають розглянути питання про те, чи слід наділяти інженера-консультанта повноваженнями вирішувати спори між сторонами.

У контракті бажано визначити, наскільки рішення інженера-консультанта, пов'язані з виконанням незалежних функцій, повинні вважатися обов'язковими для сторін. Це може залежати від того, пов'язані такі рішення з поточними проблемами і питаннями, чи ж вони стосуються вирішення суперечки між сторонами. Якщо функції інженера-консультанта зводяться лише до надання замовникові консультацій і технічного досвіду або до ухвалення рішень від імені замовника, замовник може самостійно обрати такого інженера-консультанта. Проте якщо інженер-консультант виконує незалежні функції, то підрядчик, можливо, також побажає мати право брати участь у цьому виборі. У контракті бажано встановити процедури, що стосуються вибору і заміни інженера-консультанта. Для сторін може бути бажаним розглянути питання про делегування інженером-консультантом своїх повноважень, якщо норми застосовного права дають їм можливість це зробити. Контракт може покладати на підрядчика обов'язок надавати інженерові-консультантові інформацію або забезпечувати доступ на будмайданчик, до місця виробництва устаткування, а також доступ на завершений об'єкт у тому самому обсязі, в якому він зобов'язаний забезпечувати інформацією замовника або надавати йому доступ за контрактом на будівництво об'єкта.

Розділ 11. Субпідряди

Термін «субпідряди», що використовується в цьому Керівництві, стосується використання підрядчиком третьої сторони для виконання певних зобов'язань підрядчика відповідно до контракту на будівництво об'єкта. Бажано, щоб у контракті містилися положення, що обумовлюють допустимі масштаби субпідряду, вибір субпідрядників та інші аспекти субпідрядних робіт. Бажано також, щоб у контракті конкретно указувалися зобов'язання підрядчика, які повинні обумовлюватися цими положеннями. Згідно з багатьма правовими системами, жодних правових стосунків між замовником і субпідрядником немає. Може бути бажаним, щоб у контракті на будівництво об'єкта були обумовлені певні наслідки, які випливають із цього факту.

У певних випадках контракт може забороняти підрядчикові укладати субпідряди на виконання частини або всіх своїх зобов'язань.

Що стосується вибору субпідрядників, то сторони можуть вибрати два основні підходи: вибір субпідрядчиків одним підрядчиком і участь замовника у виборі субпідрядчиків.

За можливістю, бажано, щоб сторони доходили угоди щодо субпідрядчиків до укладення контракту на будівництво об'єкта. Субпідрядчики можуть поіменно указуватися в контракті, для того щоб уникнути суперечок щодо вибору субпідрядчиків. В якості альтернативи сторони можуть досягти домовленості щодо узгодженого переліку прийнятних можливих субпідрядчиків, з якого субпідрядник буде вибраний підрядчиком.

Якщо в контракті передбачається, що субпідрядчики повинні вибиратися за участю замовника після укладання контракту, то контракт може надавати замовникові право висувати обґрунтовані заперечення проти субпідрядчика, запропонованого підрядчиком або зобов'язувати підрядчика наймати як субпідрядчика фірму, запропоновану замовником, залишаючи за підрядчиком право висувати заперечення проти цієї фірми на підставі конкретних мотивів. Системою відбору субпідрядників слід користуватися украй обережно, при повному дотриманні процедур і договірних положень і з урахуванням їхніх можливих наслідків. У будь-якому випадку доцільно, щоб сторони дійшли угоди щодо прискореної процедури вирішення своїх суперечок, що стосуються найму субпідрядчика.

Існує можливість того, що сторони побажають передбачити, щоб субпідрядчик найнятий підрядчиком для виконання яких-небудь зобов'язань підрядчика, згідно з контрактом на будівництво об'єкта не зменшував або не усував відповідальності підрядчика за невиконання цих зобов'язань. У контракті може також передбачатися, що підрядчик компенсує замовникові будь-які збитки, що є результатом збитку, нанесеного субпідрядчиком власності замовника, або результатом відповідальності, яку замовник несе перед третьою стороною внаслідок дій або бездіяльності субпідрядчика, тією мірою, в якій підрядчик був би зобов'язаний компенсувати збитки замовникові, якби вони стали результатом дії або бездіяльності самого підрядчика. Як варіант, у контракті може передбачатися рішення цих питань з використанням відповідного застосовного права.

У деяких ситуаціях замовник може виявити бажання, щоб субпідрядчик узяв на себе деякі зобов'язання щодо нього, і може побажати дістати можливість пред'являти претензії безпосередньо до субпідрядчика за невиконання цих зобов'язань. Сторони можуть виявити бажання розглянути питання про включення до контракту на будівництво об'єкта положення, що надають замовникові таку можливість.

Сторони можуть визнати бажаним, щоб контракт на будівництво об'єкта надавав замовникові право здійснювати виплати безпосередньо субпідрядчикові і стягати з підрядчика виплачені суми або іншим чином кредитуватися за ці платежі, і передбачав співпрацю і зв'язок між замовником і субпідрядчиком. Бажано, щоб положення контракту на будівництво об'єкта і субпідряду не протирічили один одному.

Розділ 12. Перевірка і випробування в процесі виробництва і в ході будівництва

Сторони можуть виявити бажання вказати в контракті вимоги і процедури у зв'язку з перевіркою і випробуваннями в процесі виробництва і в ході будівництва.

Перевірка і випробування в процесі виробництва і в ході будівництва можуть мати на меті переконати замовника в тому, що виробництво і будівництво здійснюються відповідно до встановленого графіка і згідно з контрактом. При розробленні договірних положень щодо перевірки і випробувань у процесі виробництва в ході будівництва бажано враховувати муніципальні правові положення у зв'язку з оглядом і випробуваннями в тих країнах, де намічається будівництво об'єкта і де передбачається виробництво устаткування або матеріалів. Перевірка і випробування можуть проводитися незалежною установою.

Доцільно застерегти характер перевірок і випробувань, які здійснюватимуться в процесі виробництва. У контракті може передбачатися доступ замовника до тих місць, де проводитимуться перевірки і випробування, і можуть обмовлятися ті технічні засоби і приміщення, які повинні надаватися замовникові для проведення передбачуваних перевірок і випробувань. Хоча час проведення випробувань може встановлюватися підрядчиком, замовникові слід повідомляти про це заздалегідь.

Відповідно до правових норм країни-замовника, можуть бути потрібні додаткові або змінені випробування, не вказані в контракті, або це може бути обумовлено бажанням замовника навіть без наявності таких вимог. У контракті повинна міститися вказівка на те, хто нестиме витрати у зв'язку з такими випробуваннями.

У контракті мають бути обумовлені наслідки неуспішного проведення випробувань у процесі виробництва і в ході будівництва і передбачатися складання протоколів і актів про проведення випробувань.

Якщо певні виплати повинні здійснюватися після відвантаження устаткування і матеріалів, то в контракті може передбачатися огляд замовником після відвантаження. Огляд після відвантаження також може бути доцільним, якщо ризик загибелі або пошкодження устаткування і матеріалів після відвантаження повинен переходити на замовника. До контракту може бути включено вимогу про огляд устаткування і матеріалів після їхнього прибуття на будівельний майданчик, якщо після цього вони повинні перейти у власність замовника.

Контракт може надавати замовникові право контролювати хід будівельних робіт або може передбачати проведення підрядчиком спеціальних випробувань у ході будівництва. Питання, пов'язані з проведенням перевірок і випробувань у ході будівництва, можуть вирішуватися аналогічно питанням, пов'язаним з проведенням перевірок і випробувань у процесі виробництва. Якщо підрядчик буде регулярно звітувати про хід будівництва, то це полегшить замовникові здійснювати перевірку.

Розділ 13. Завершення, здача і приймання об'єкту

Доцільно, щоб у контракті було чітко обумовлено, коли відбуваються завершення, здача і приймання об'єкта, а також юридичні наслідки цих актів. Завершення будівельних робіт, як правило, передує здачі і прийманню. Від підрядчика може бути потрібно, щоб він підтвердив завершення будівельних робіт шляхом проведення успішних випробувань устаткування без робочого навантаження. Необхідні випробування можуть бути вказані в контракті. Відповідно до контракту необхідні випробування можуть бути проведені у визначений період з моменту повідомлення замовникові про завершення будівельних робіт. Якщо результати випробувань виявляться невдалими, підрядчика можна зобов'язати повторити їх. У контракті може бути вказано, що такі випробування повинні бути проведені в присутності представників обох сторін.

Контракт може обумовлювати розподіл витрат на проведення випробувань між обома сторонами. У контракті може бути обумовлено, що результати завершення випробувань устаткування без робочого навантаження повинні бути відображені в акті, що підписується обома сторонами. У контракті може визначатися дата, коли будівельні роботи вважаються завершеними, якщо результати проведених випробувань устаткування без робочого навантаження успішні.

Послідовність здачі, проведення експлуатаційних випробувань і приймання може залежати від методу укладення контракту, обраного сторонами, а також від того, чи передбачили сторони час на дослідно-виробничу експлуатацію об'єкта. Доцільно, щоб у контракті указувалося, яка сторона повинна забезпечувати матеріали, необхідні для експлуатації об'єкта в період дослідно-виробничої експлуатації.

У контракті повинен указуватися термін, коли замовник повинен прийняти об'єкт. Від сторін може потребуватися підготувати акт про здачу об'єкта з указанням обсягу будівельних робіт, виконаних на момент здачі об'єкта. Доцільно, щоб в контракті визначалися юридичні наслідки акту здачі об'єкта. Результати експлуатаційних випробувань покликані продемонструвати, що об'єкт задовольняє технічним характеристикам, вказаним у контракті. У контракті може бути передбачено, що приймання може відбутися після проведення експлуатаційних випробувань. Контракт може зобов'язати підрядчика провести експлуатаційні випробування в рамках певного часу після закінчення періоду дослідно-виробничої експлуатації або, якщо для контракту не передбачений період дослідно-виробничої експлуатації, після завершення будівельних робіт. Бажано, щоб у контракті була характеристика проведених випробувань. Результати випробувань можуть бути відображені в акті, що підписується обома сторонами.

Контракт може зобов'язати замовника прийняти об'єкт у певний період після успішного проведення експлуатаційних випробувань і зобов'язати сторони підготувати акт про приймання, що підписується обома сторонами. В акті можуть бути перераховані дефекти, виявлені в ході експлуатаційних випробувань об'єкта, і передбачені терміни для усунення їх.

У контракті може бути передбачено, що якщо підрядчик не має можливості провести експлуатаційних випробувань через невиконання замовником якого-небудь зобов'язання, то приймання неодмінно повинне відбутися. Якщо експлуатаційні випробування проводяться роздільно після закінчення окремих компонентів об'єкта, то ці компоненти об'єкта можуть бути прийняті роздільно. Доцільно, щоб у контракті були визначені юридичні наслідки акта приймання, зокрема, в тому випадку, якщо контракт передбачає попереднє приймання.

Розділ 14. Перехід ризику

Устаткуванню і матеріалам, призначеним для використання при будівництві об'єкта або на самому об'єкті під час і після завершення будівництва, а також інструментам і будівельній техніці, які використовуються підрядчиком для ведення будівництва, можуть бути заподіяні збитки або збиток. У цьому розділі розглядаються збитки або збиток, які можуть бути заподіяні внаслідок випадкових обставин або дій третіх осіб, за яких жодна із сторін не несе відповідальності, а також розподіл між сторонами ризику таких збитків (збитку).

При вирішенні питання про те, як розподілити між сторонами ризик збитків (збитку), слід враховувати і зіставляти декілька чинників. У деяких випадках

сторони, можливо, побажають виключити ряд конкретних обставин з об'єму ризику, який бере на себе підрядчик, і покласти відповідальність за збитки (збиток), спричинені такими обставинами, на замовника.

Імперативні норми багатьох правових систем передбачають, що після того, як устаткування і матеріали стали частиною об'єкта, вони перестають бути окремими елементами, і сторона, що несе відповідальність за ризик відносно об'єкта, несе також відповідальність за ризик щодо устаткування і матеріалів, які стали частиною об'єкта. Момент, після якого устаткування і матеріали вважаються частиною об'єкту, визначається критеріями, названими в застосовному праві.

Сторони, можливо, побажають визначити порядок розподілу ризику щодо устаткування і матеріалів, поставлених підрядчиком, і момент, у який ризик повинен перейти від однієї сторони до іншої. Це може, зокрема, залежати від того, яка сторона фактично володіє устаткуванням і матеріалами, а також може бути продиктовано необхідністю уникнути багаторазового переходу ризику.

Устаткування, що іноді поставляється підрядчиком, не призначається для використання як складова частина об'єкта. Якщо дозволяють застосовні правові норми, то сторони, можливо, побажають розподілити ризик відносно такого устаткування з урахуванням того, яка сторона є фактичним власником устаткування до передачі об'єкта.

Що стосується устаткування і матеріалів, поставлених замовником для використання як складова частина об'єкта, сторони, можливо, побажають визначити порядок розподілу такого ризику на основі критеріїв, аналогічних тим, які стосуються розподілу ризику щодо устаткування і матеріалів, які постачаються підрядчиком.

Що стосується об'єкта в процесі будівництва і завершеного об'єкта, коли тільки один підрядчик зайнятий на будівництві всього об'єкта, доцільно передбачити, що підрядчик несе відповідальність відносно ризику збитків (збитку) до передачі об'єкта замовникові або його приймання замовником. Коли в будівництві по черзі беруть участь декілька підрядчиків, то контракт може передбачати, що ризик переходить до кожного підрядчика в той момент, коли він приймає незавершений об'єкт, і переходить до замовника в мить, коли він приймає об'єкт.

Якщо підрядчик несе відповідальність відносно ризику збитків (збитку), то контракт може вимагати від нього заповнити в найкоротші терміни і за свій рахунок будь-які збитки (збиток), що виникли. Якщо замовник несе відповідальність за ризик відносно устаткування і матеріалів, поставлених підрядчиком, то в контракті його можна зобов'язати виплатити повну вартість устаткування і матеріалів, яким заподіяні збитки (збиток).

Доцільно, щоб підрядчик ніс відповідальність за ризик відносно тих, що належать підрядчикові, інструментів і будівельної техніки, доставлених на будівельний майданчик для ведення будівництва.

Розділ 15. Передача права власності

Питання про те, чи володіє підрядчик або замовник різними видами власності, що мають відношення до будівництва промислового об'єкта, може мати значення у зв'язку з проблемами страхування, оподаткування і відповідальності перед третіми особами, які випливають з права власності або його використання. Це питання також має значення, оскільки власність може бути конфіскована кредиторами її власника і

може бути предметом позову до нього в результаті банкрутства. У цьому Керівництві питання про передачу права володіння власністю розглядається окремо від питання про перехід ризику збитків або збитку на таку власність. Передача права власності на устаткування і матеріали, які повинні бути встановлені на об'єкті, нерідко регулюється імперативними нормами правової системи країни, в якій знаходиться власність.

Багато правових систем містять імперативну норму, яка передбачає, що на все, що знаходиться на землі, розповсюджується право власності землевласника. Навіть якщо застосовне право допускає, щоб сторони через положення контракту регулювали передачу права володіння власністю від однієї сторони до іншої, необхідність включити такі положення може виникнути у них тільки в тих випадках, коли застосовне право не регулює передачу права власності задовільним чином. Договірні положення, що наділяють правом власності на устаткування і матеріали сторону, якій не належить об'єкт, можуть втратити свою силу після установки устаткування і матеріалів на об'єкті. Що стосується передачі права власності на устаткування і матеріали, які поставляються підрядчиком, може бути бажаним, щоб підрядчик не зберігав право власності після виплати замовником значної частини їхньої вартості. Що стосується передачі права власності на устаткування і матеріали, які поставляються замовником, може виявитися бажаним, щоб право власності на устаткування і матеріали не переходили до підрядчика, якщо тільки він не заплатить за них до їхньої установки. Може виявитися доцільним, щоб правом власності на об'єкт у процесі будівництва за деяких обставин наділявся замовник, наприклад, якщо він виплачує значну частину вартості у формі проміжних виплат у ході будівництва. За інших обставин може виявитися бажаним наділити правом власності підрядчика, наприклад, якщо підрядчик надав замовникові кредит відносно виплати вартості.

Розділ 16. Страхування

Бажано, щоб сторони, особливо замовник, отримували консультації з питань страхування від фахівців у сфері страхування будівництва промислових об'єктів. У контракті на будівництво об'єкта зазвичай розглядаються тільки такі види страхування, в яких зацікавлена сторона, зобов'язана його забезпечити. Було б доцільно, щоб контракт передбачав страхування майна і страхування відповідальності, щоб у ньому були точно вказані ризики, від яких необхідно страхувати, сторона, яка зобов'язана забезпечити страхування, сторони та інші юридичні особи, які повинні бути названі як застраховані сторони, мінімальна страхова сума, застосовна франшиза або ексцедент, і період, що охоплюється страхуванням. Було б доцільно, щоб у контракті передбачалося страхування майна, що охоплює страхування від збитків або збитку, заподіяних об'єкту в ході будівництва, завершеному об'єкту, тимчасовим спорудам і допоміжним спорудам для об'єктів, устаткуванню і матеріалам, використовуваним на об'єкті.

У тих випадках, коли на підрядчика покладена відповідальність за ризик збитків або збитку, нанесеного всьому об'єкту в ході будівництва або після його завершення, було б бажано, щоб у контракті містилися положення, які зобов'язують підрядчика забезпечити страхування майна, що охоплює весь об'єкт, і зберігати страхування в силі. У тих випадках, коли в контракті передбачено, що будівництво здійснюють декілька підрядчиків, і жоден з них окремо не несе відповідальності за ризик збитків або збитку, нанесеного всьому об'єкту, сторони можуть розглянути питання про те,

щоб кожний з підрядчиків забезпечив страхування, яке охоплює частину об'єкта і споруди, будівництво якої покладене на нього. Як правило, необхідно, щоб як застраховані сторони були названі і підрядчик, і замовник.

Відносно ризиків, які в контракті потрібно охопити страхуванням майна, можуть застосовуватися різні підходи. Сторони повинні розглянути характер збитків, які підлягають компенсації за рахунок страхування, і необхідну страхову суму (пункти 22 і 23).

Щодо страхування, яке охоплює устаткування і матеріали, що використовуються на об'єкті, то контракт повинен передбачати його при страхуванні вантажів з моменту відвантаження до моменту доставки на будівельний майданчик, а після доставок — також за допомогою страхування майна, питання про яке розглядалося вище. Як альтернатива, може бути бажаним, щоб у деяких випадках страхування проводилося в рамках єдиного страхового поліса, який охоплює весь період з моменту постачання до моменту використання устаткування і матеріалів на об'єкті. У деяких випадках може бути доцільно на підрядчика покласти відповідальність за страхування машин та інструментів, використовуваних ним на будівництві, включаючи орендовані машини та інструменти. Доцільно, щоб контракт зобов'язував підрядчика проводити страхування не передбаченої контрактом відповідальності за збитки, збиток або травми в ході виконання ним договірних зобов'язань, включаючи дії або упущення його співробітників, субпідрядчиків і постачальників.

Розділ 17. Забезпечення виконання зобов'язань

Кожна сторона, що бере участь у контракті на будівництво об'єкта, може прагнути забезпечити захист своїх інтересів від невиконання зобов'язань іншою стороною. Інтереси замовника можуть забезпечуватися у формі гарантії, тоді як інтереси підрядчика можуть забезпечуватися у формі як гарантії, так і безвідкличного акредитива, що виставляється на його ім'я. Речовинне забезпечення інтересів не є важливою формою забезпечення виконання зобов'язань за контрактом на будівництво об'єкта.

Було б доцільно зазначати в контракті на будівництво об'єкта форми гарантій, що надаються кожною стороною, а також наслідки відсутності таких гарантій. Застосовне право щодо гарантій може містити імперативні положення, які регулюють деякі аспекти забезпечення (наприклад, форма і період, протягом якого воно дійсне).

Гарантія виконання зобов'язань підрядчиком може передбачати, що у згаданих випадках невиконання підрядчиком зобов'язань третя сторона несе відповідальність за невиконання в тій формі, яка показана в гарантії. Гарантії цього типу застосовуються для таких цілей: щоб підрядчик, який представив тендер, не анулював пропозиції до настання дати, вказаної в тендері на отримання підряду (гарантії торгів); як забезпечення належного виконання зобов'язань за контрактом (гарантії виконання) і як гарантія відшкодування замовникові авансу, виплаченого ним підрядчикові (гарантії відшкодування). Гарантії виконання можуть надаватися у формі монетарної гарантії виконання або поручництва за виконання.

Замовник може побажати розглянути питання про те, чи слід йому конкретно вказати в запрошенні про участь у торгах прийнятних для нього гарантів. Він може також побажати вирішити, чи слід йому вказати, що гарантами мають бути установи його власної країни. І той і інший шляхи мають свої переваги і недоліки.

Умови гарантії можуть передбачати можливість пред'явити претензії по гарантії в самостійному або додатковому порядку. Самостійні гарантії і додаткові гарантії мають свої переваги і недоліки. Сторони можуть побажати передбачити, щоб у тих випадках, коли надається монетарна гарантія виконання, вона не була б ні повністю додатковою, ні в чистому вигляді гарантією на першу вимогу. Гарантія може бути надана на момент укладання контракту або ж протягом певного періоду після його укладення. Межі відповідальності по гарантії зазвичай обмежуються певною сумою.

Сторони можуть побажати розглянути питання про наслідки зміни меж відповідальності за контрактом на будівництво об'єкта або припинення дії контракту для зобов'язань гаранта і вирішити це питання відповідним чином. Вони можуть також побажати розглянути питання про можливий термін дії гарантії і труднощі, які можуть виникнути, якщо гарантія має тверду дату закінчення терміну її дії.

Як забезпечення сплати контрактної ціни, від замовника можна вимагати надання гарантії. Як альтернатива, від замовника можна вимагати виставити акредитив у банку на ім'я підрядчика, причому банк бере на себе зобов'язання провести виплату встановленої суми в межах обумовленого терміну проти надання підрядчиком відповідних документів.

Підрядчик може побажати вказати в контракті банк, який має відкрити акредитив. Важливо, щоб умови виплати за акредитивом і умови оплати за контрактом були узгоджені між собою. Рекомендується, щоб сторони домовилися про те, якими повинні бути документи, проти представлення яких банк має проводити виплату. Рекомендується також, щоб сторони обумовили питання про період, протягом якого акредитив залишатиметься відкритим.

Розділ 18. Прострочення, дефекти та інші випадки невиконання зобов'язань

У цьому розділі розглядаються певні засоби правового захисту, на які замовник може мати право в разі прострочення у виконанні зобов'язань підрядчиком або ж у разі невідповідного виконання ним своїх зобов'язань. У ньому розглядаються також засоби правового захисту, на які може мати право підрядчик у таких випадках невиконання замовником своїх зобов'язань: у разі прострочення в сплаті ціни або забезпеченні гарантії сплати ціни; у разі прострочення в передачі або прийманні об'єкта; а також у разі ненадання проекту, устаткування або матеріалів для будівництва. У ньому також розглядаються засоби правового захисту, якими можуть скористатися обидві сторони у разі прострочення в сплаті інших сум, крім ціни, або ж у разі невиконання зобов'язань другорядного характеру. Доцільно уточнити в контракті засоби правового захисту, якими сторони можуть скористатися у вищезазначених випадках невиконання зобов'язань. При складанні положень контракту, що стосуються засобів правового захисту, слід взяти до уваги засоби, передбачені застосовним до контракту правом.

Прострочення у виконанні зобов'язань виникає в тому випадку, коли сторона виконує свої зобов'язання за контрактом пізніше від зазначеного в контракті терміну для виконання таких зобов'язань або ж якщо вона не виконує їх взагалі. Невідповідне виконання зобов'язань виникає в тому випадку, коли сторона не виконує умов контракту, що стосуються технічних характеристик будівельних робіт, які повинні бути виконані.

У зв'язку зі складним і довгостроковим характером зобов'язань, що приймаються підрядчиком за контрактом на будівництво об'єкта, замовникові потрібна докладна

система засобів правового захисту. Система засобів правового захисту, викладена в цьому розділі, робить акцент на два елементи: первинний засіб правового захисту, що зазвичай надається замовникові, полягає в праві вимагати від підрядчика повністю виконати свої зобов'язання або усунути дефекти, коли має місце прострочення або дефекти; право припинити дію контракту представляється як один із засобів правового захисту, який застосовується в крайньому випадку.

Іноді рекомендується надати замовникові право вибору між альтернативними засобами правового захисту при певних випадках невиконання підрядчиком своїх зобов'язань. Контракт може передбачати, що без згоди підрядчика замовник не може змінювати кола своїх засобів правового захисту. У тому випадку, якщо від підрядчика потрібно усунути дефекти, можна передбачити, що він вільний у вибиранні засобів усунення цих дефектів.

Враховуючи детальний характер системи засобів правового захисту, що надаються замовникові, в цьому розділі міститься загальний короткий опис цих засобів правового захисту.

Може мати місце затримка в сплаті замовником ціни або в забезпеченні ним гарантії сплати ціни. Сторони можуть побажати передбачити виплату відсотків у разі прострочення в сплаті ціни замовником. У тому випадку, коли замовник у строк не сплачує певної частини ціни або не забезпечує гарантії сплати певної частини ціни, контракт може наділяти підрядчика правом надати замовникові додатковий період часу для виконання цього зобов'язання, а якщо замовник не виконує своїх зобов'язань протягом цього додаткового часу, підрядчик може мати право припинити дію контракту, а в тому випадку, коли невиконання зобов'язань продовжується протягом певного періоду після припинення дії контракту, підрядчик може мати право припинити дію контракту. Як альтернатива, за умовами контракту підрядчикові може бути надане право припинити негайно дію контракту, якщо замовник протягом додаткового періоду не проведе оплати або не представить гарантії оплати.

У контракті може передбачатися, що за певних обставин об'єкт вважається прийнятим замовником. У тих випадках, якщо такий підхід щодо приймання об'єкта неприйнятний, а також в усіх випадках передачі об'єкта, контракт може передбачати, що при простроченні в прийманні або передачі об'єкта з вини замовника, підрядчик має право вимагати від замовника прийняти об'єкт або забезпечити його передачу протягом якого-небудь додаткового періоду часу. Якщо протягом цього додаткового часу замовник не забезпечує приймання або передачу об'єкта, контракт може передбачати, що наслідки приймання або передачі починають діяти з дати напряму замовникові письмового повідомлення з вказівкою на те, що наслідки приймання або передачі починають діяти з дати направлення замовникові письмового повідомлення з вказівкою на те, що ці наслідки почали діяти.

Контракт може передбачати засоби правового захисту, які можуть бути надані підрядчикові в разі ненадання замовником проекту, устаткування або матеріалів, які він зобов'язаний поставити, наприклад, підрядчик може мати право вимагати від замовника надання проекту, устаткування або матеріалів протягом якого-небудь додаткового періоду, а якщо замовник не зробить цього, — право припинити дію контракту. У контракті можуть визначатися засоби правового захисту, на які може мати право сторона в тому випадку, якщо інша сторона затримує сплату якої-небудь суми, крім ціни, або якщо інша сторона не виконує якого-небудь другорядного зобов'язання.

Розділ 19. Застереження про наперед оцінені збитки і штрафні неустойки

Застереження про наперед оцінені збитки і штрафні неустойки передбачають, що в разі невиконання зобов'язань однією стороною постраждала сторона має право на отримання від сторони, що не виконала зобов'язання, узгодженої грошової суми. У контрактах на будівництво промислових об'єктів такі застереження зазвичай вводяться відносно невиконання зобов'язань підрядчиком. Ці застереження мають певні переваги. Оскільки для отримання узгодженої суми не потрібно представляти доказу того, що зазнали збитки, витрати і невизначеність, пов'язана з необхідністю доказу наявність збитків, виключаються. Ця сума може також бути обмеженням відповідальності підрядчика, який виграє від того, що наперед знатиме максимальний об'єм відповідальності, яку він може нести.

У багатьох правових системах є норми, що іноді носять імперативний характер, які регулюють застереження про наперед оцінені збитки і штрафні неустойки. Відповідно до деяких правових систем вважаються дійсними тільки ті застереження, які передбачають, що узгоджена сума виконує функцію компенсації. В рамках же інших правових систем дійсними є застереження, які припускають, що узгоджена сума або є засобом компенсації, або призначена для стимулювання виконання зобов'язань, або одночасно виконує ці дві функції. Сторони можуть побажати включити положення про те, що якщо невиконання робіт спричинене обставиною, яка звільняє від відповідальності, то узгоджена сума не підлягає виплаті.

Нормами застосовного до контракту права часто регулюється зв'язок між відшкодуванням узгодженої суми і примушенням до виконання зобов'язань. Ці норми також часто визначають і зв'язок між виплатою узгодженої суми і відшкодуванням збитків. Проте, відповідно до норм застосовного права, сторонам може бути дозволено до деякої міри регулювати ці зв'язки, і сторони можуть побажати робити це в тій мірі, в якій це допускається застосовним правом.

Обидві сторони зацікавлені в чіткому визначенні поняття невиконання, за яке вважається виплата узгодженої суми. При визначенні розміру узгодженої суми, якщо це допускається нормами застосовного права, замовник може визнати доцільним установити узгоджену суму в такому розмірі, який одночасно забезпечував би замовникові розумну компенсацію і впливав би на підрядчика, спонукаючи його до виконання зобов'язань. Слід уникати завищення суми; відповідно до багатьох правових систем такі суми були б анульовані або зменшені.

Що підлягає сплаті узгоджена сума, то це часто визначається у вигляді нарахувань, причому для таких нарахувань може бути встановлений максимальний рівень. Існування такої межі може мати для замовника позитивні і негативні моменти. Сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи повинна межа застосовуватися в усіх випадках, а також про засоби захисту, до яких замовник може удатися після того, як була досягнута межа.

Для того щоб полегшити відшкодування узгодженої суми, в контракті може бути передбачено, щоб замовник утримував узгоджену суму з Фондів підрядчика, які перебувають у розпорядженні замовника. Контрактом може також передбачатися забезпечення якою-небудь фінансовою установою гарантії щодо виплати узгодженої суми.

Хоча в разі затримки виконання передбачається виплата узгодженої суми, встановлені терміни виконання робіт можуть за певних обставин стати нереальними, що може утруднити застосування застережень про наперед оцінені збитки і штрафні

неустойки. Сторони можуть побажати обговорити в контракті механізм установлення нових термінів виконання і передбачити, що затримка має визначатися з урахуванням нових термінів. Сторони можуть побажати розглянути ті обставини, за яких відносно затримки виконання з вини підрядчика частини робіт необхідно передбачити виплату узгодженої суми. Від цих обставин залежатиме визначення розміру узгодженої суми.

У тому випадку, коли виплата узгодженої суми передбачається у вигляді нарахувань, а максимальна сума відшкодування обмежується, сторонам слід обговорити наявні види відшкодування при припиненні дій контракту, компенсації збитків і виплати узгодженої суми, а також зв'язок між ними.

Розділ 20. Відшкодування збитку

Застосовне до цього контракту право визначає умови і об'єм відповідальності сторони, що не виконала договірне зобов'язання щодо відшкодування збитку. Правові норми з одних питань, що стосуються відповідальності, можуть мати обов'язковий характер, тоді як інші питання можуть регулюватися нормами, від яких сторони можуть відійти в своєму контракті. Проте в більшості правових систем сторонам дозволяється обумовлювати в договірних положеннях ті питання, які пов'язані з об'ємом відшкодованого збитку.

Сторони можуть побажати, щоб умови і об'єм відшкодування збитку стороною, що не виконала зобов'язання, визначалися згідно відповідному законодавству. Проте в разі ухвалення такого підходу сторони повинні включати в свій контракт інші рекомендовані в Керівництві види відшкодування у зв'язку з невиконанням зобов'язань лише після їхнього ретельного розгляду, оскільки ці види можуть суперечити нормам права, застосовним щодо відшкодування збитку. Крім того, сторони можуть передбачити в контракті, що сторона, яка не виконала зобов'язання, несе відповідальність за відшкодування збитків. Вони також можуть ввести положення, що виключають такої відповідальності при конкретних обставинах. Крім того, вони можуть установити обсяг компенсації стороні, яка постраждала від невиконання зобов'язань.

Відшкодування збитку може в певному відношенні відрізнятися від виплати узгодженої суми і від відсотка. Замовник також може передбачити певні форми забезпечення виплати йому компенсації в разі невиконання зобов'язань підрядчиком або ж він може удатися до страхування, щоб забезпечити себе у фінансовому відношенні. Крім того, контрактом або застосовним до контракту правом може передбачатися виплата компенсації однією стороною іншій стороні в тих випадках, коли невиконання зобов'язань стороною, яка виплачує компенсацію, не мало місця.

Щоб визначити такі збитки, за які сторона, що потерпіла, може вимагати компенсації, існує декілька різних методів. Щодо компенсації за втрачений прибуток, то існують різні методи обмеження обсягу такої компенсації.

До контракту може виключатися відшкодування тих збитків, які сторона, яка не виконала зобов'язання, не могла передбачити. У контракті може обумовлюватися, що відповідним моментом, коли можна передбачати можливі збитки, слід вважати час укладення контракту або час його порушення. Крім того, в контракті може роз'яснюватися, чи слід передбачати характер або розміри можливих збитків. Сторони можуть також передбачити механізм для виключення збитків, віддалено пов'язаних з невиконанням зобов'язань. Якщо внаслідок невиконання зобов'язань

сторона, яка потерпіла, отримує певні вигоди або накопичення, сторони можуть передбачити, щоб вони віднімалися із збитків, зумовлених помилковим визначенням суми компенсації. Сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи повинен контракт обмежувати величину збитку, що підлягає відшкодуванню, і якщо винен, то як саме це обмеження має бути визначене в контракті.

Сторони можуть побажати передбачити, що сторона, яка потерпіла, повинна прийняти заходи щодо скорочення своїх збитків. Вони можуть передбачити, що інакше ця сторона може втратити право на компенсацію збитків, яких можна було б уникнути, якби вона виконала свої зобов'язання.

Будівельні роботи, виконані з порушенням технічних норм, можуть призвести до смерті або нанесення тілесного ушкодження третім особам, або заподіяти збиток їхній власності. У таких випадках питання, що стосуються відповідальності щодо відшкодування збитку третім особам, часто регламентуються позадоговірними правовими нормами. Проте сторони можуть побажати передбачити внутрішній розподіл ризиків між собою при компенсації збитку третім особам. Сторони можуть побажати обумовити, в якій валюті або валютах має відшкодовуватися збиток.

Розділ 21. Застереження про звільнення від відповідальності

У ході будівництва можуть виникати події, які перешкоджають виконанню однією із сторін її договірних зобов'язань. Цей розділ стосується застережень, відповідно до яких сторона, яка не виконала договірного зобов'язання через перешкоду, яка виникла, звільняється від деяких правових наслідків невиконання зобов'язання. Обмеження сфери дії застереження про звільнення від відповідальності як щодо подій, які є перешкодою, що звільняють від відповідальності, так і щодо правових наслідків перешкод, що звільняють від відповідальності, відповідало б інтересам замовника. Сторони можуть побажати надати обом сторонам право посилатися на застереження про звільнення від відповідальності.

У деяких правових системах норми, що стосуються звільнення від правових наслідків невиконання зобов'язань, можуть призводити до результатів, не сумісних з умовами і потребами міжнародної торгівлі. Тому сторони можуть побажати включити до контракту застереження про звільнення від відповідальності, в якій міститься визначення перепон, що звільняють від відповідальності, і вказуються правові наслідки цих перепон.

Щоб обмежити сферу дії застереження про звільнення від відповідальності, сторони можуть побажати передбачити положення про те, що сторона, яка не виконала своїх зобов'язань, звільняється тільки від відшкодування збитків або виплати узгодженої суми іншій стороні.

Сторони можуть також обмежити сферу дії застереження про звільнення від відповідальності шляхом ухвалення обмеженого визначення перепон, що звільняють від відповідальності. Один підхід може полягати в тому, щоб передбачити тільки загальне визначення перепон, що звільняють від відповідальності. Другий підхід може полягати у викладі загального визначення разом з ілюстративним або вичерпним переліком подій, які повинні розглядатися як перепони, що звільняють від відповідальності, або переліком подій, які повинні розглядатися як перепони, що звільняють від відповідальності, незалежно від того, підпадають вони чи не підпадають під загальне визначення. Третій підхід може полягати в приведенні вичерпного переліку

подій, які повинні розглядатися як перепони, що звільняють від відповідальності, без загального визначення. Сторони можуть побажати розглянути різні види подій, які повинні бути включені в перелік перепон, що звільняють від відповідальності.

Сфера дії застереження про звільнення від відповідальності може бути додатково уточнена шляхом ясного виключення деяких подій, на які інакше може поширюватися сфера дії застереження. Сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи повинні деякі акти держави або державних органів, такі як відмова видати ліцензію або дозвіл або їх вилучення, розглядатися як перепони, що звільняють від відповідальності.

Сторони можуть побажати передбачити в контракті умови, відповідно до яких підрядчик звільняється від відповідальності в тому випадку, якщо невиконання ним своїх зобов'язань спричинено невиконанням зобов'язань найнятою ним третьою стороною. У контракті бажано зобов'язувати сторону, яка посилається на перепони, що звільняє від відповідальності, направляти іншій стороні письмове повідомлення про перепону. Контракт може також передбачати, яка сторона, що не направила таке повідомлення, втрачає своє право посилатися на перепону, що звільняє від відповідальності. Як альтернатива, в контракті можна передбачити, що сторона залишає за собою право послатися на перепону, що звільняє від відповідальності, але що вона зобов'язується компенсувати збитки, викликані невиконанням зобов'язання. У контракті може також міститися вимога про перевірку перепони, з тим щоб вона могла використовуватися як виправдання. Далі сторони можуть побажати передбачити, що після отримання повідомлення про перепону, що звільняє від відповідальності, вони повинні зустрітися і розглянути питання про заходи, які необхідно прийняти для запобігання або обмеження наслідків перепони.

Розділ 22. Застереження про особливо скрутні обставини

Поняття «Особливо скрутні обставини» є терміном, який використовується в Керівництві для опису зміни економічних, фінансових, правових або технологічних чинників, що спричинює серйозні несприятливі економічні наслідки для однієї з договірних сторін і що ускладнює тим самим виконання нею своїх договірних зобов'язань. У застереженні про особливо скрутні обставини зазвичай дається визначення особливо скрутних обставин і передбачається перегляд умов контракту з метою його адаптації до нової ситуації, що склалася внаслідок виникнення особливо скрутних обставин. Застереження про особливо скрутні обставини необхідно відрізняти від застереження про звільнення від відповідальності.

Можна вважати, що застереження про особливо скрутні обставини має ту перевагу, що перегляд умов контракту, відповідно до неї, може запобігти несприятливим наслідкам невиконання зобов'язань стороною, яка понесла збиток внаслідок зміни обставин. Це застереження може також сприяти перегляду умов контракту, забезпечуючи основу, на якій він може здійснюватися.

Разом з тим застереження про особливо скрутні обставини має декілька недоліків, які, можливо, затьмарюють переваги, викладені вище. Можливість перегляду умов контракту додає контракту певну нестабільність, визначення особливо скрутних обставин є, як правило, неконкретним і розпливчастим, а включення застереження може приводити до необґрунтованих тверджень про те, що особливо скрутні обставини існують для того, щоб ухилитися від виконання зобов'язань. Крім того, за-

мовник може опинитися в особливо несприятливому становищі, оскільки підрядчик порівняно із замовником у перспективі матиме в своєму розпорядженні ширші можливості для посилання на застереження. Керівництво стосується інших застережень, які можуть бути включені до контракту і які можуть застосовуватися, коли зміна обставин спричинює для однієї із сторін серйозні несприятливі економічні наслідки. Замовник може побажати розглянути питання про те, чи усуває включення цих застережень необхідність у застереженні про особливо скрутні обставини.

Якщо, не дивлячись на недоліки застереження про особливо скрутні обставини, сторони все ж таки побажають включити його до контракту, то застереження про особливо скрутні обставини бажано складати так, щоб зменшити невизначеність, яку воно може створювати щодо зобов'язань сторін. Допустимо, щоб у застереженні містилося визначення особливо скрутних обставин і, крім того, наводився перелік подій, які окремо або в поєднанні між собою можуть використовуватися стороною для посилання на застереження. Може бути прийняте обмежувальне визначення особливо скрутних обставин, згідно з яким до передбачуваного виникнення особливо скрутних обставин повинні бути задоволені всі необхідні умови. Сторони можуть побажати розглянути питання про включення інших обмежень відносно посилання на застереження про особливо скрутні обставини, оскільки такі обмеження можуть зменшити нестабільність, що привноситься до контракту цим застереженням.

Сторони можуть побажати вирішити питання про те, чи зобов'язані вони, в разі виникнення особливо скрутної обставини, тільки брати участь у перегляді умов контракту з метою його адаптації чи ж вони зобов'язані адаптувати контракт після перегляду його умов.

Сторони можуть побажати передбачити процедури сприяння перегляду умов контракту. У контракті може також визначатися термін, у якому, як передбачається, може спостерігатися відсутність можливостей для досягнення домовленості щодо адаптації контракту після перегляду його умов.

Сторони можуть побажати полегшити застосування застереження про особливо скрутні обставини, передбачивши принципи для сприяння їм в забезпеченні справедливої адаптації контракту. У зв'язку з тим, що ситуація, що зазнала зміни і викликала особливо скрутні обставини, може ще раз змінитися і наблизитися до свого попереднього стану, ослабивши тим самим гостроту особливо скрутних обставин, у контракті можуть бути передбачені процедури повторної адаптації контракту в тому випадку, якщо обставини повертаються до свого попереднього стану.

Сторони можуть побажати визначити статус договірних зобов'язань сторін у ході перегляду умов контракту. Якщо сторони зобов'язані тільки брати участь у перегляді умов контракту, вони можуть передбачити, що виконання зобов'язань сторонами, яким, як передбачається, завдало збитку виникнення особливо скрутних обставин, повинно продовжуватися відповідно до первинних умов контракту протягом перегляду умов контракту. Якщо сторони зобов'язані адаптувати контракт після перегляду його умов, вони можуть передбачити, що виконання зобов'язань повинне продовжуватися протягом перегляду умов контракту, і якщо сторони не зможуть досягти домовленості щодо адаптації протягом подальшого здійснення процедур врегулювання суперечки. З іншого боку, вони можуть передбачити, що сторона, яка посилається на застереження про особливо скрутні обставини, має право перервати виконання своїх зобов'язань.

Розділ 23. Застереження про внесення змін

У Керівництві термін «зміна» означає зміну якого-небудь аспекту робіт з будівництва об'єкта порівняно з умовами, потрібними за контрактом. У ході будівництва об'єкта можуть виникнути ситуації, за яких необхідно або доцільно змінити певні аспекти будівельних робіт. Бажано, щоб у контракті містилися положення, що визначають, за яких обставин підрядчик зобов'язаний вносити зміни. При формулюванні договірних положень, що стосуються змін, сторонам слід спробувати відповідним чином збалансувати різні інтереси.

Сторони, можливо, побажають розглянути три основні підходи до внесення змін за бажанням замовника. При першому підході контракт зобов'язуватиме підрядчика вносити зміни за наказом замовника, якщо ця зміна відповідає певним критеріям, вказаним у контракті. При другому підході контракт зобов'язуватиме підрядчика вносити зміни за наказом замовника, за винятком тих випадків, коли він заперечуватиме проти цього, виходячи з розумних або вказаних обставин. При третьому підході для внесення зміни буде потрібна письмова згода підрядчика. Контракт може передбачати один з цих підходів або яке-небудь поєднання цих підходів. Доцільно включити в контракт положення, що стосуються врегулювання суперечок між сторонами з питання про те, чи має замовник право вимагати внесення зміни.

У деяких випадках сторони можуть визнати доцільним передбачити в контракті розумне коректування ціни, вказаної в контракті, а також час завершення робіт підрядчиком у разі внесення змін. У цьому випадку в контракті може передбачатися механізм, за допомогою якого підрядчик інформуватиме замовника про свої думки, що стосуються наслідків змін для ціни контракту і часу завершення робіт, з тим щоб дати можливість замовникові вирішити питання про те, чи буде він з урахуванням можливих наслідків наполягати на внесенні цих змін. Незалежно від того, чи передбачається в контракті цей механізм, контракт може зобов'язувати сторони спробувати погоджувати питання про коригування, які повинні бути зроблені відповідно до критеріїв, установлених у контракті, і він може надавати кожній із сторін право передати на врегулювання суперечку з питання про розміри коригувань.

Що стосується змін, які підрядчик зобов'язаний внести, сторони можуть побажати розглянути питання про обмеження кола таких змін. Що стосується змін, проти яких підрядчик може заперечувати, контракт може надавати підрядчикові право заперечувати проти змін на розумних підставах або ж у контракті можуть указуватися певні підстави, на яких він може заперечувати проти внесення змін. Контракт може передбачати процедури для пред'явлення відповідного розпорядження і для внесення змін цих двох видів.

Що стосується змін, які потребують згоди підрядчика, контракт може передбачати, що зміни, які потрібні замовнику, мають вноситися підрядчиком тільки в тому випадку, якщо він дає згоду на такі зміни в письмовій формі. Замовник буде зацікавлений у тому, щоб зміни, пропоновані підрядчиком, не вносилися до тих пір, поки замовник не дасть письмової згоди на внесення таких змін.

Контракт може містити особливі положення, що стосуються зміни будівельних робіт у разі непередбачених природних перепон, а також у разі зміни місцевих правил.

Для тих випадків, за яких внесення якої-небудь зміни приводить до коригування ціни, вказаної в контракті, доцільно передбачити в контракті, що розміри цього коригування повинні бути розумними. Доцільно, щоб у контракті містилися керівні

принципи, які нададуть допомогу при визначенні того, які розміри коригування є розумними. Ці керівні принципи можуть варіювати залежно від типу контракту.

Розділ 24. Припинення будівництва

У цьому розділі розглядаються питання, що належать лише до припинення будівництва, а не до припинення яких-небудь інших зобов'язань за контрактом. Оскільки в більшості правових систем немає розвиненої доктрини відносно припинення робіт, сторони можуть побажати розглянути питання про включення до контракту положення, що допускає припинення будівництва і визначальної обставини, за яких роботи можуть бути припинені, а також вказуючого на правові наслідки цього.

Сторони можуть розглянути питання про включення положення, що дає замовникові можливість зажадати припинення будівництва об'єкта з міркувань зручності. Як альтернатива, сторони можуть домовитися про надання замовникові права припинити будівництво тільки на підставах, зазначених у контрактах. Контракт може надавати підрядчикові право припинити будівництво в двох конкретних обставинах. Підрядчик може мати право припинити будівництво, по-перше, як альтернатива радикальнішої міри припинення дії контракту в тих випадках, коли невиконання замовником свого зобов'язання достатньо серйозне для того, щоб таке припинення було виправданим, і, по-друге, в тому випадку, коли невиконання свого зобов'язання замовником надмірно утрудняє продовження підрядчиком будівельних робіт.

У контракті може висловлюватися процедура припинення робіт. Наприклад, на сторону, яка припиняє роботи, може бути покладена вимога направити письмове повідомлення про припинення робіт іншій стороні. На замовника може бути покладений обов'язок направити письмове повідомлення про припинення робіт підрядчикові із зазначенням дати такого припинення і будівельних робіт, які повинні бути припинені. Крім того, сторони можуть побажати розглянути питання про те, чи повинне право на припинення робіт підрядчиком у разі невиконання свого зобов'язання замовником бути обумовлено врученням замовникові письмового повідомлення, що містить вимогу про виконання ним свого зобов'язання в зазначений термін, а також про те, які винятки можуть робитися в цьому випадку.

У контракті може також передбачатися метод визначення терміну, на який будуть припинені роботи. У контракті може передбачатися, що в разі вимоги про припинення будівництва всі будівельні роботи, на які поширюються така вимога, повинні припинятися, але будівництво інших частин об'єкта має продовжуватися. Підрядчик може мати право за контрактом на продовження терміну завершення будівництва, з тим щоб урахувати період припинення робіт і час, необхідний для переміщення персоналу та устаткування.

У контракті може передбачатися, що його умови застосовуватимуться до відновленого будівництва після закінчення терміну припинення робіт. Разом з тим інші умови контракту, крім тих, які безпосередньо стосуються припинення, можливо, потрібно буде погоджувати із застереженням про припинення робіт.

Припинення робіт може негативно вплинути на будівництво об'єкта підрядчиком і може поставити під сумнів фінансову рентабельність контракту для підрядчика. Відповідно в контракті може передбачатися, що замовник нестиме перед підрядчиком відповідальність за будь-який понесений ним збиток. Після припинення робіт можуть виникнути труднощі при визначенні збитку, який повинен бути компенсований

замовником. У зв'язку з цим, можливо, буде доцільно вказати в контракті, який збиток підлягає компенсації.

У деяких випадках контракт може дозволяти підрядчикові припинити дію контракту, а не продовжувати термін припинення робіт. Контракт може зобов'язувати підрядчика відновлювати роботи лише після закінчення розумного періоду після закінчення терміну припинення робіт.

Розділ 25. Постачання запасних частин і надання послуг після завершення будівництва

Після завершення будівництва і ухвалення об'єкта замовником замовникові будуть потрібні запасні частини замість зношених і пошкоджених, а також послуги з технічного обслуговування, ремонту та експлуатації об'єкта. Замовник, можливо, побажає отримати необхідні запасні частини, а також послуги з ремонту, технічного обслуговування та експлуатації від підрядчика. Наскільки замовник потребуватиме допомоги підрядчика в забезпеченні постачань запасних частин і послуг після будівництва, залежатиме від технології і кваліфікованого персоналу, які має в своєму розпорядженні замовник або які він може отримати.

Для замовника з країни, що розвивається, вигідно придбати місцеві запасні частини, технології і кваліфіковану робочу силу, які необхідні для технічного обслуговування, ремонту та експлуатації об'єкта. З цією метою він може спробувати в своєму контракті з підрядчиком забезпечити передачу технології і виробничих навичок, необхідних для виробництва запасних частин і забезпечення обслуговування. Передача технології і виробничих навичок персоналу замовника може здійснюватися в рамках зобов'язань з підготовки кадрів, що приймаються на себе підрядчиком. Така передача приносить користь країні, що розвивається, оскільки вона може сприяти процесу її індустріалізації.

Для сторін набагато простіше планувати постачання запасних частин і надання послуг після завершення будівництва, якщо вони передбачать і відобразять потреби замовника в цьому відношенні у своєму контракті на будівництво об'єкта. В тому випадку, якщо це зробити неможливо, буде прийнято інші підходи. Постійна наявність запасних частин на весь період функціонування об'єкта має велике значення для замовника.

Від особи, що пропонує побудувати об'єкт, можна зажадати вказати, які запасні частини будуть потрібні протягом певного періоду експлуатації і за якими цінами і протягом якого часу вона зможе поставляти їх. Постійна наявність запасних частин має найважливіше значення для замовника з країни, що розвивається, і, отже, йому, можливо, буде необхідно вжити заходів за рахунок використання відповідних договірних положень щодо забезпечення постачань цих запасних частин або від підрядчика, або від відповідних постачальників. У тому випадку, якщо запасні частини виготовляються не підрядчиком, а його постачальниками, замовник, можливо, вважатиме за краще укласти контракти з цими постачальниками замість того, щоб отримувати запасні частини від підрядчика, або ж він може побажати, щоб підрядчик придбав їх для нього як його агент.

У своєму контракті сторони можуть розглянути питання, пов'язані із замовленням і доставкою запасних частин. У контракті можуть указуватися специфікації запасних частин, які поставлятимуться, і може передбачатися гарантія їхньої якості.

Від перспективного підрядчика можна зажадати вказати, які послуги і протягом якого часу він готовий надавати. Від підрядчика можна зажадати представити програму технічного обслуговування, призначену для забезпечення відповідного функціонування об'єкта впродовж усього терміну його служби, і на основі цієї програми можна визначити зобов'язання підрядчика щодо технічного обслуговування.

У контракті можна вказати стандарти, які підрядчик повинен дотримувати під час технічного обслуговування об'єкта. На підрядчика можна покласти обов'язок доповідати про кожну операцію по технічному обслуговуванню. У контракті можна викласти метод визначення ціни за надання технічного обслуговування і застосовні умови платежу.

У контракті слід чітко визначити обсяг зобов'язань підрядчика щодо ремонту об'єкта. На користь замовника укласти договірні угоди, які забезпечать швидкий ремонт об'єкта в разі поломки. Щоб забезпечити швидке проведення ремонтних робіт, у контракті слід погоджувати процедуру повідомлення підрядчика про необхідність ремонту і процедуру повідомлення замовника підрядчиком про будь-які додаткові необхідні ремонтні роботи. На підрядчика можна покласти обов'язок доповідати замовникові про проведені ремонтні роботи. На підрядчика можна також покласти обов'язок надати гарантію, в рамках якої він братиме на себе відповідальність за дефекти ремонту.

Доцільно ретельно визначити в контракті обсяг будь-яких зобов'язань, що покладаються на підрядчика у зв'язку з технічною експлуатацією об'єкта. Це може бути зроблено на підставі організаційної схеми, що показує функції персоналу підрядчика при проведенні такої технічної експлуатації. Слід точно вказати розподіл функцій контролю між замовником і підрядчиком у ході експлуатації об'єкта. Контракт може передбачати метод визначення ціни за надання таких послуг і застосовні умови платежу.

У контракті можна покласти на замовника обов'язок сприяти підрядчикові в проведенні технічного обслуговування, ремонту і експлуатації об'єкта. Замовник, можливо, побажає розглянути питання про постачання місцевого наявного устаткування і матеріалів, необхідних для технічного обслуговування і ремонту.

У контракті слід уточнити, коли повинні починати діяти зобов'язання підрядчика щодо постачань запасних частин і послуг з технічного обслуговування, ремонту і експлуатації, і в ньому може також визначатися термін, протягом якого їх приймає на себе підрядчик, або ж може встановлюватися той чи інший механізм визначення цього терміну на подальшому етапі. Якщо контракт покладає на підрядчика зобов'язання на тривалий термін, можливо, буде доцільно передбачити механізми зміни зобов'язань, що покладаються на підрядчика, зокрема в тому, що стосується обсягу цих зобов'язань і ціни, яку повинен сплачувати замовник. При нетривалому терміні дії цих зобов'язань можна укласти угоду, що передбачає їхнє автоматичне відновлення.

Сторони можуть побажати розглянути в контракті питання про припинення дії зобов'язань з постачання запасних частин і надання послуг у сфері технічного обслуговування, ремонту і експлуатації. Контракт може наділяти замовника правом припинити дію цих зобов'язань, направивши повідомлення про це за певний час до такого припинення. Сторони можуть також побажати передбачити систему інших заходів правового захисту, крім припинення дії зобов'язань, у разі невиконання однієї

із сторін своїх зобов'язань за контрактом, пов'язаним з постачаннями запасних частин, технічним обслуговуванням, ремонтом і експлуатацією.

Розділ 26. Передача прав та обов'язків за контрактом

Передача, що розглядається в цьому розділі, прав і обов'язків за контрактом включає, по-перше, передавання всього контракту, при якому одна з первинних сторін контракту замінюється новою стороною, а також передавання деяких окремих прав і обов'язків за контрактом.

Сторони, можливо, визнають доцільним включити в контракт положення, що дозволяє одній із сторін передати весь контракт або окремі зобов'язання за контрактом лише з письмової згоди іншої сторони. Сторони, можливо, побажають також зумовити передачу прав за контрактом за наявністю згоди або ж відсутністю заперечень іншої сторони. Відносно передачі деяких прав за контрактом може бути зроблений виняток, наприклад, щодо передачі підрядчиком свого права на отримання платежів від замовника.

Контракт може містити положення, спрямовані на захист інтересів іншої сторони в разі передачі, наприклад, положення про те, що передавання підрядчиком свого права на отримання платежів від замовника обумовлене тими самими правами на залік виплачених сум, які має замовник відповідно до контракту на будівництво об'єкта щодо платежів, здійснюваних ним підрядчикові. Крім того, в тому випадку, коли передача прав може бути здійснена тільки з відома сторони, що не здійснює такої передачі, вони, можливо, побажають передбачити, що, передаючи права і обов'язки, сторони повинні дотримувати будь-яких умов, на яких дано згоду на це. Контракт може вимагати від сторони, що здійснює передачу, направити письмове повідомлення про це іншій стороні. У контракті, можливо, буде доцільно уточнити наслідки передавання прав і обов'язків, які порушують положення контракту.

Розділ 27. Врегулювання суперечок

Спори, що виникають у рамках контрактів на споруду об'єкта, у багатьох випадках пов'язані з вирішенням проблем, які нерідко спостерігаються в спорах, що виникають в рамках інших видів контрактів. Механізми врегулювання суперечок, що передбачаються контрактом, можуть включати проведення переговорів, погоджувальну процедуру, арбітраж або судовий розгляд. Повноваження щодо врегулювання суперечок можуть бути також надані третейському судді.

У контракті, можливо, доцільно передбачити ряд засобів, що полегшують врегулювання двох або більше взаємопов'язаних позовів у ході одного і того ж розгляду.

Найбільш зручним методом врегулювання суперечок зазвичай є проведення переговорів між сторонами. Якщо сторони не зможуть врегулювати свою суперечку шляхом проведення переговорів, вони, можливо, побажають спробувати зробити це за допомогою погоджувальної процедури, перш ніж звертатися до арбітражу або починати судовий розгляд. Сторони, можливо, побажають передбачити погоджувальну процедуру відповідно до Погоджувального регламенту ЮНСИТРАЛ. Сторони можуть побажати передбачити можливість передачі суперечок, юридичне або інше врегулювання яких, що задовольняє сторони, неможливе в ході арбітражного або судового розглядів, третейському суді. Використовувана третейським суддею процедура може носити цілком неофіційний і вельми оперативний характер. Разом з тим для

забезпечення неупередженого і ретельного проведення розгляду можуть існувати лише обмежені правові гарантії. Крім того, на відміну від арбітражного рішення або судових рішень, приведення у виконання рішення, винесеного третейським суддею, може виявитися неможливим.

Врегулювання суперечок, що виникають у зв'язку з контрактами на споруду об'єкта, у багатьох випадках проводиться в арбітражі. Арбітражний розгляд може проводитися лише на підставі угоди сторін про арбітраж. Така угода може набувати форми арбітражного застереження, включеного в контракт. Сторони, можливо, побажають зіставити переваги і недоліки арбітражного розгляду і судового розгляду.

У контракті було б доцільно вказати, які спори підлягають врегулюванню в арбітражі. Арбітражному суду можна також надати повноваження призначати забезпечувальні заходи. У арбітражній угоді бажано зобов'язати сторони виконувати арбітражні рішення.

Сторони можуть вибрати такий вид арбітражу, який найбільше задовольняє їх потребам. На підставі угоди вони можуть установити процесуальні норми, наприклад Арбітражний регламент ЮНСИТРАЛ, які повинні регулювати їх арбітражний розгляд. Крім того, вони, можливо, побажають врегулювати різні практичні питання, пов'язані з арбітражним розглядом, зокрема питання про кількість і призначення арбітрів, про місце арбітражного розгляду і мову розгляду. Якщо сторони побажають врегулювати свої спори в ході судового розгляду, то в контракт, можливо, доцільно включити застереження про виняткову юрисдикцію з метою зменшення ступеня невизначеності, пов'язаної з судовим врегулюванням. Юридичну силу і дійсність застереження про виняткову юрисдикцію слід розглядати з точки зору права держави вибраного суду, а також права держав обох сторін.

ЧАСТИНА II
МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ КОМЕРЦІЙНИМИ УГОДАМИ

РОЗДІЛ 5
ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Глава 16. Сутність міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки — це система регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їхньої діяльності у світогосподарській сфері. Вони включають умови та порядок здійснення платежів, які закріплені в міжнародних нормативних документах, а також щоденну практику діяльності банків щодо їх проведення.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється у процесі міжнародних торговельних відносин.

Міжнародні розрахунки у зовнішньоторговельній сфері — це:

— комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею товарами та послугами;
— некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Більшість міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта та зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку — кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, які обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту[1].

---

[1] *Готівкові розрахунки* — це платежі готівковими коштами підприємств, підприємців та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) та за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:
— економічні та політичні відносини між країнами;
— становище країни на товарних і грошових ринках;
— ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
— міжнародні торговельні правила і звичаї;
— регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
— відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
— стан платіжного балансу;
— банківська практика;
— умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
— конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їхні банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересиланням, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, уніфіковані правила для документарного акредитива та інкасо, правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів. До фінансових документів належать: прості й переказні векселі, чеки, платіжні розписки. До комерційних документів належать:
— рахунки-фактури;
— документи, які підтверджують відвантаження чи відправку товарів або прийняття та відвантаження (коносаменти, залізничні, автомобільні, авіаційні накладні, поштові квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення);
— страхові документи, оскільки експортні вантажі зазвичай застраховуються;
— інші документи — сертифікати, які засвідчують походження, масу, якість, аналіз товарів, митні, консульські розрахунки.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах, а відтак, по-перше, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів; по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найефективніша участь тієї чи іншої країни у міжнародних торговельних розрахунках можлива

Безготівкові розрахунки — це перерахування визначеної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів, а також перерахування банками за дорученням підприємств та фізичних осіб коштів, що були внесені ними готівкою до каси банку на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді.

лише на основі конвертованої валюти. В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у вільно конвертованій валюті. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Значну роль у міжнародних розрахунках відіграють колективні валюти, які з'явилися в 70-х роках XX століття.

Вони наділяються функціями міжнародних грошей як регіонального (регіональні валюти країн Європи, Азії, Африки, Латинської Америки), так і глобального характеру (спеціальні права запозичення — СДР).

Використання колективних валют у міжнародних розрахунках зменшує залежність їхньої ефективності від курсових коливань, економічної та валютної політики країн-емітентів цих валют.

До основних суб'єктів міжнародних розрахунків відносяться експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Ступінь їх впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

— масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
— застосування національної валюти країни базування;
— спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
— мережі банків-кореспондентів.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки зазвичай підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та термінів наступних платежів.

Валютна позиція — це співвідношення вимог та зобов'язань банку в іноземній валюті. Коли вони однакові за конкретною валютою, то валютна позиція є закритою, а коли не збігаються, то валютна позиція є відкритою. Відкрита валютна позиція може бути короткою (пасиви та зобов'язання щодо проданої валюти перевищують активи та вимоги в неї) та довгою (активи та вимоги по валюті, яка куплена, перевищують пасиви та зобов'язання).

При проведенні зовнішньоторговельних операцій важливим є правильний вибір форм розрахунків. Це дає змогу контрагентам зменшувати витрати та ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Розрахункові зобов'язання опосередковують здійснення платежів за товари, виконані роботи, надані послуги. Їхня мета — належне оформлення переказу грошових коштів боржником кредитору.

Форми розрахунків варто відрізняти від розрахункових документів. Останні можуть мати таку саму назву, як і відповідна форма розрахунків (наприклад, акредитив, чек), але вони виконують обліково-бухгалтерську та інформаційну функції.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки, що мають документарний характер, означають, що здійснюються вони на підставі фінансових та комерційних документів. Це робить такі розрахунки надійними.

На вибір тієї чи іншої форми розрахунку впливають такі фактори:

— вид товару (наприклад, форми розрахунків відрізняються залежно від поставок: технічного обладнання, продовольчої групи товарів або медикаментів);
— термін поставки;
— наявність кредитної угоди;
— платоспроможність і ділова репутація контрагента;
— характер компромісу між контрагентами;
— можливості банку, його надійність.

Форми міжнародних розрахунків відрізняються за розміром участі комерційних банків у їх проведенні:

— мінімальна участь банків — при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта). Відповідно досягається і мінімальне забезпечення платежу для експортера;
— середня участь — при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкції довірителя);
— максимальна участь — при акредитиві (надання беніфіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім умов акредитиву). Досягається максимальне забезпечення платежу для експортера, оскільки акредитив за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Країни світу застосовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків, оскільки їх характеризує простота та дешевизна.

Промислово розвинуті країни в розрахунках між собою застосовують переважно недокументарні форми розрахунків. Документарні розрахунки застосовуються в розрахунках з країнами третього світу, з деякими країнами Східної Європи. Це дає можливість значно зменшити ризик неплатежу або непостачання товару.

Та чи інша форма розрахунків може бути сприятливою для експортера та несприятливою для імпортера та навпаки, тому що містить певну частку ризику для кожного партнера. Кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик.

Різні форми розрахунків щодо оцінювання ризику відображені в табл. 16.1.

Для оцінювання ризику для контрагентів при різних формах розрахунків використовується метод ранжування ступеня ризику: найбільшому ступеню ризику надається перший ранг, найменшому — останній ранг.

Із таблиці видно, що авансовий платіж і платіж на відкритий рахунок перебувають на різних полюсах. Дані форми розрахунків становлять однобічні вигоди або експортеру, або імпортеру. Крім того, на відміну від документарного інкасо та акредитива, участь банку при цих формах значно менша, тому що вони є лише провідниками грошових коштів.

Таблиця 16.1

Оцінювання ризику неплатежу/непостачання товару для контрагентів при різних формах розрахунків

Ранг ступеня ризику для експортера	Форми розрахунків	Ранг ступеня ризику для імпортера
1	Відкритий рахунок	6
2	Документарне інкасо з розстрочкою платежу	5
3	Документарне інкасо з негайною оплатою	4
4	Непідтверджений акредитив	3
5	Підтверджений акредитив	2
6	Авансовий платіж	1

Глава 17. Документарні форми міжнародних розрахунків

17.1. Інкасова форма міжнародних розрахунків

Розрахунки за інкасовим дорученням (інкасо) — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Розрізняють два види інкасо:

— чисте інкасо, тобто стягнення платежу за фінансовими документами, які не супроводжуються комерційними документами. До фінансових документів належать: тратта (переказний вексель), простий вексель, чек;

— документарне інкасо, тобто стягнення платежу за фінансовими документами, які супроводжуються комерційними документами, або тільки за комерційними документами. До складу документів можуть входити: термінова тратта або тратта на пред'явника; коносамент або інший транспортний документ; комерційні рахунки-фактури; свідоцтво про походження; страхові поліси або сертифікати.

У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо.

Таким чином, інкасова операція полягає в отримуванні та зарахуванні банком платежу для клієнта. Вона протилежна акредитиву, 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, тому ця банківська операція підходить для здійснення платежів у таких випадках:

— продавець довіряє покупцеві, що він оплатить відвантажені товари чи надані послуги;

— стабільні політичні, економічні та правові умови в країні покупця;

— країна-отримувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала всі необхідні дозволи.

Учасниками інкасової операції є:

— експортер (продавець, довіритель) — сторона, що виставляє документи на інкасо;

— банк-ремітент — банк, якому довіритель доручає здійснення операцій інкасо;

— інкасуючий банк — банк (окрім банку-ремітента), який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення;
— імпортер (покупець, платник) — сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо.

Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банкові (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуючому банкові.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуючий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплачена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за схемою, яка наведена на рис. 17.1.

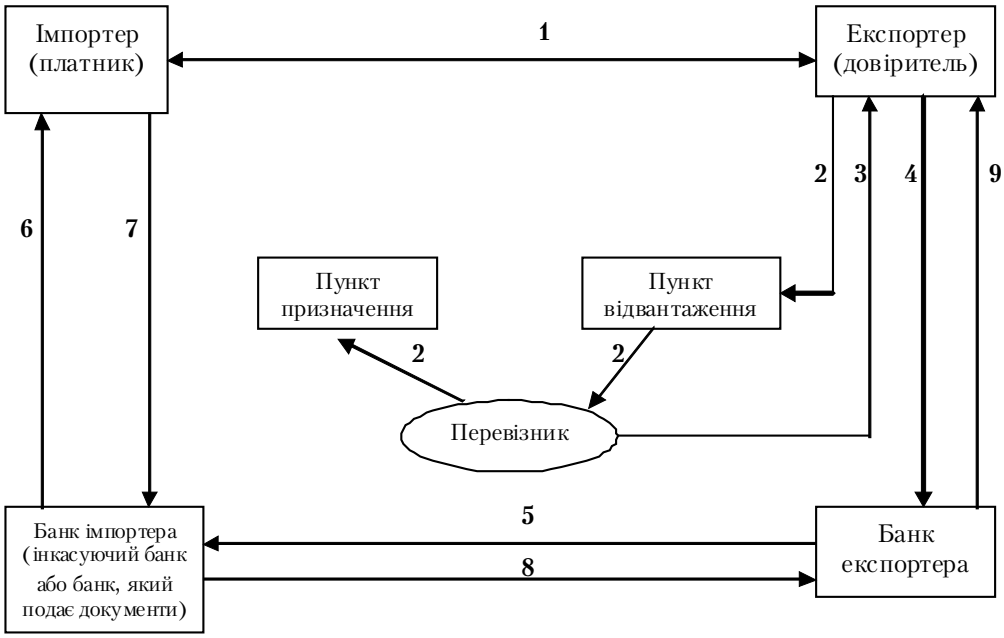

Рис. 17.1. Розрахунки за документарним інкасо

Схема містить такі кроки:

1-й крок — укладання контракту, в якому сторони обумовлюють через які банки проводитимуть розрахунки;

2-й крок — експортер здійснює відвантаження товару;

3-й крок — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

4-й крок — експортер готує необхідні документи (розрахунки, коносаменти, сертифікати якості, фінансові документи-тратти, чеки тощо) і разом з інкасовим дорученням передає своєму банку.

5-й крок — банк-ремітент після перевірки наданих документів на відповідність вимогам, наведеним в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з дорученням банку-кореспонденту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера дає інструкції щодо переказування коштів, отриманих від імпортера, або щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються при інкасовому дорученні).

6-й крок — банк країни імпортера після отримання інкасового доручення та інших документів передає їх покупцеві (імпортеру) для перевірки з метою отримання від нього платежу (або акцепту тратт). Інкасуючий банк може здійснювати подання платнику безпосередньо або через банк-представник. Банк країни імпортера надсилає повідомлення платнику про одержання інкасового доручення та прохання здійснити платіж. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратти).

7-й крок — банк імпортера одержує платіж від імпортера.

8-й крок — інкасуючий банк переводить відповідну суму (виручку) банку-ремітенту поштою, телеграфом, каналами СВІФТ (залежно від інструкцій).

9-й крок — банк-ремітент після одержання переводу зараховує суму виручки на рахунок експортера.

У тому випадку, якщо, відповідно до інструкцій, наведених у інкасовому дорученні, передбачена передача документів платнику проти акцепту, банк зобов'язаний передати платнику документи після одержання від нього акцептованого переказного векселя (тратти). Акцептуючи вексель, платник бере на себе зобов'язання здійснити платіж в обумовлені терміни.

Якщо відстрочка платежу, тобто надання експортером імпортеру короткострокового комерційного кредиту, не оформляється, банк на підставі інструкції довірителя може видати документи платнику без оплати. При цьому експортер, звичайно, вимагає від імпортера банківську гарантію під забезпечення платежу за укладеною угодою. У цьому випадку документи видаються в обмін на письмове зобов'язання платника здійснити платіж в обумовлені терміни.

Витрати по здійсненню інкасових операцій включають:

1) комісійні за:

— вручення документів напроти акцепту або платежу;

— оплату акцепту;

— звільнення відвантаженого товару, який був адресований банку чи транспортному агенту, до розпорядження банку;

2) накладні витрати за:

— пролонгацію векселів;

— додаткову роботу з документами (повернення документів, протест та ін.);

— поштові збори;

— інші фактичні витрати.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (табл. 17.1).

Таблиця 17.1

Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару. Банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів. Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. Отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи. 2. Збільшення конкурентоспроможності. Інкасо — менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив. У експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність. 3. Зручність. Банк може запропонувати ефективний засіб обробки документів, здійснення розрахунків і зв'язків. 4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера	1. Тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їхньої оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця та більше. 2. Витрати по інкасо несе експортер. Додаткові витрати, які спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту з боку імпортера. Імпортер має право відмовитись від оплати поданих документів або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У цих випадках банк не несе відповідальності. Експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, його страхуванням, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну. 3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом
Для імпортера	
1. Імпортер оплачує фактично відвантажений товар, оскільки платіж здійснюється тільки проти товаросупроводжуючих документів. Тобто форма інкасо є сприятливою для імпортера щодо вибору часу для платежу. 2. Зменшення витрат. Витрати на здійснення інкасо у вигляді банківської комісії незначні. У деяких випадках, відповідно до міжурядових або міжбанківських угод про взаємну торгівлю та розрахунки, комісія може взагалі не стягуватися. Крім того, імпортер може одержати вигоду з низької ціни купівлі (див. переваги для експортера)	1. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару. 2. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту. Експортер може видати спеціальні інструкції щодо замовлення «протесту» від його імені, що дозволяє в подальшому подати офіційну скаргу

17.2. Акредитивна форма міжнародних розрахунків

Документарний акредитив — це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитиву) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитиву, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив.

Акредитивна форма розрахунків передбачає виконання низки умов та вимог, які мають бути виконані контрагентами та банками. Комерційні банки стають зацікавленними учасниками розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними партнерами. Це є специфікою акредитивної форми розрахунків.

Поряд з функцією забезпечення платежів, акредитив може виконувати кредитну функцію. Зобов'язання банку імпортера здійснити платіж допомагає експортеру одержати від свого банку кредит (наприклад, на виробництво товару). Акредитив може слугувати банку імпортера також як основа для кредиту (у випадках, якщо банк при здійсненні акредитивної операції може сподіватися, що буде розпоряджатися документами, які уособлюють власність на товар, бо товаросупроводжувальні документи засвідчують вимогу на видачу відправленого вантажу. Із передачею документів передається право на володіння товаром).

У світовій торгівлі за допомогою акредитиву здійснюється до 80% платежів. Це пов'язано з тим, що документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дійовим інструментом забезпечення платежів. У країнах, де контролюється зовнішня торгівля, застосування акредитиву часто є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Сутність акредитиву полягає в одержуванні продавцем твердих гарантій платежу, а покупцем — повноцінних прав на відвантажений товар. Це можливо, коли гроші перераховуються платником лише при виконанні його контрагентом визначених умов, що і створює переваги, які має продавець, який домовився з покупцем щодо акредитивної форми оплати. Тому акредитив часто розглядається не тільки як форма розрахунків, а й як своєрідне забезпечення платежу за товари (роботи, послуги).

Відносини за акредитивом, які виникають між банком та клієнтом-платником (імпортером), а також між банком та одержувачем коштів (експортером), не пов'язані із договором купівлі-продажу, який укладається між експортером та імпортером. Відокремлений характер цих відносин відбивається у тому, що банки не зобов'язані перевіряти відповідність умов акредитиву (вказівок про зміну умов, достроковому закритті тощо) договору між платником та одержувачем.

При розрахунках акредитивом банк, який його виставляє, діє від свого імені, але за рахунок коштів клієнта. Таким чином, відносини за акредитивом розглядаються як різновид договору комісії.

Бенефіціар за акредитивом не може скористатися на свою користь договірними відносинами, що існують між банками або між стороною, яка дала наказ відкрити акредитив, і банком емітентом. Під час операцій з акредитивом зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи.

Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), які фактично повторюють усі умови розділу контракту, що стосується платежів.

Учасниками розрахункової операції за акредитивом є:

— покупець-імпортер (акредитиводавець), який звертається до банку з проханням про відкриття акредитиву;
— продавець-експортер (бенефіціар), якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж;

— банк-емітент (банк імпортера) — банк, який відкриває акредитив за дорученням клієнта або звертається з проханням до іншого банку відкрити акредитив за його дорученням і за його рахунок;
— авізуючий банк (банк експортера) — банк, який сповіщає експортера про відкриття на його користь акредитиву та передає його текст.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитиву. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитиву.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитиву. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитиву.

3 фаза. Використання акредитиву. Експортер поставляє замовлений товар і надає банку документи на оплату.

Розрахунки акредитивами здійснюються за схемою, яка наведена на рис. 17.2.

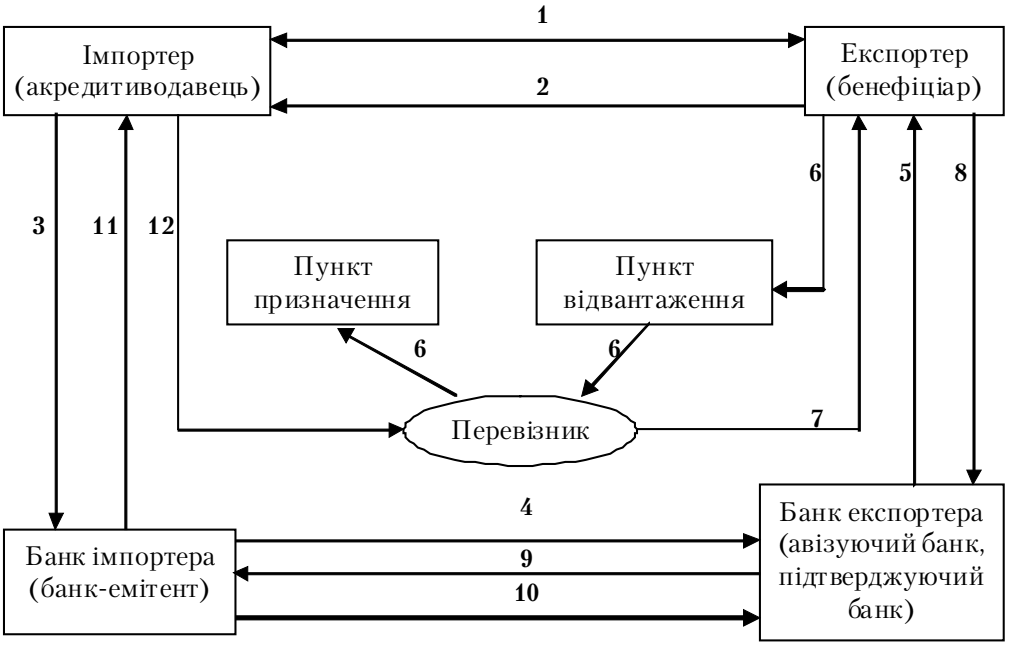

Рис. 17.2. Розрахунки за документарним акредитивом

Схема містить такі кроки:

1-й крок — експортер та імпортер укладають між собою угоду, в якій указують, що розрахунки буде здійснено у формі документарного акредитива.

2-й крок — експортер готує товар до відвантаження, про що повідомляє імпортера.

3-й крок — одержавши повідомлення експортера, імпортер подає своєму банку доручення (заяву) на відкриття акредитива.

У заяві банку доручається відкрити акредитив на умовах, які перелічені в ньому та відповідають укладеному контракту. В заяві вказуються:

— акредитиводавець і бенефіціар;
— дата та місце закінчення акредитива;
— вид акредитива;
— авізуючий банк і банк, який підтверджує акредитив;
— спосіб відвантаження товару та виконання акредитива;
— опис товару та умов поставки;
— перелік документів, проти яких виконується акредитив;
— дата першого відвантаження;
— термін, протягом якого повинні бути надані документи;
— номер рахунка, з якого банк списує кошти на оплату товару і комісійні банків.

4-й крок — банк-емітент після оформлення відкриття акредитива направляє акредитив іноземному банку, що обслуговує експортера (авізуючий банк), який перевіряє його достовірність і сповіщає експортерові про відкриття та умови акредитива. На цьому етапі можуть виникнути два моменти щодо гарантії акредитива:

1. Отриманий від емітента акредитив може бути авізований банком без зобов'язань з його боку. У цьому випадку авізуючий банк тільки перевіряє наявність документів за зовнішніми ознаками. Він не бере на себе жодних зобов'язань щодо гарантії платежу експортеру.

2. Банк-емітент може звернутися до авізуючого банку, дати підтвердження відкритому акредитиву, тобто додати власну гарантію платежу. У цьому разі такий банк виступає в ролі банку, що підтверджує цей акредитив. Тоді акредитив має гарантії двох банків, один з яких перебуває в країні експортера, а другий — у країні покупця.

5-й крок — передавання відкритого акредитива експортеру (бенефіціару), який перевіряє відповідність його умовам контракту.

6-й крок — експортер відвантажує товар імпортеру, якщо згоден з умовами відкритого на його користь акредитива.

7-й крок — експортер отримує від перевізника транспортні документи.

8-й крок — передача експортером транспортних та інших документів, передбачених умовами акредитива, у свій банк (авізуючий).

9-й крок — банк експортера перевіряє всі документи щодо їх відповідності умовам акредитива та надсилає їх банку-емітенту для оплати або акцепту. У супроводжувальному листі зазначається порядок зарахування виручки на рахунок експортера.

10-й крок — банк-емітент перевіряє документи та здійснює платіж банку експортера. На суму платежу дебетується рахунок імпортера, а банк експортера зараховує відповідні кошти на рахунок експортера.

11-й крок — імпортер одержує від банку емітента всі комерційні документи.

12-й крок — імпортер за комерційними документами одержує у власність товари від перевізника.

Зовнішньоторговельні банки несуть повну відповідальність за своєчасну оплату поданих бенефіціаром документів, якщо ці документи повністю відповідають умовам акредитива, а також за своєчасне регулювання й усунення виявлених у документах розбіжностей шляхом проведення необхідної роботи зі своїми клієнтами — бенефіціаром для авізуючого банку і наказодавцем акредитива для банку-емітента.

У практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватися різні види документарних акредитивів:

— відкличні та безвідкличні;
— підтверджені та непідтверджені;
— переказні (трансферабельні);
— револьверні (відновлювальні);
— компенсаційні;
— покриті та непокриті;
— резервні.

Акредитивна форма розрахунків є найскладнішою та дорогою. За кожну операцію, за підвищені кредитні ризики банки беруть вищу комісію, ніж за інших форм розрахунків. Банки використовують спеціально встановлені тарифні ставки комісійних зборів та поштово-телеграфних витрат, витрат за користування системою SWIFT.

Витрати, пов'язані з відкриттям акредитива, як правило, бере на себе покупець, але він може вимагати від експортера, щоб він узяв на себе усі витрати та комісії або їх частку.

Банки можуть використовувати такі види комісійних:
— попереднє авізування (20–50 дол.);
— авізування документарного акредитива (0,1–0,15%, при цьому min — 40 дол., max — 500 дол.);

Таблиця 17.2

Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
1. Мінімальний ризик неоплати товару експортера. Банк не може відмовитися від оплати за повністю відповідними документами, якщо взяв на себе безвідзивне зобов'язання виконати це. 2. Оплата банком проводиться швидше та зручніше, ніж інкасо від експортера. 3. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок цих фінансових інструментів. Це забезпечує успіх у фінансуванні. 4. Гнучкість відносно умов платежу. 5. Міжнародна правова надійність. 6. Використання практично в усіх країнах	1. Зниження конкурентоспроможності. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами
Для імпортера	
1. Використання практично в усіх країнах. 2. Гнучкість щодо умов платежу. 3. Безпека. Оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару. Завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання відвантаження та терміну дії акредитива	1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що потребує багато часу на оформлення. 2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару

— відкриття та підтвердження акредитива (0,1–0,3%);
— переказ трансферабельного акредитива (0,2%, при цьому min — 50 дол., max — 1000 дол.);
— платежі, негоціація, перевірка, прийняття та відправлення документів (0,1–0,3%);
— зміна умов акредитива (20–50 дол.);
— акцепт тратт (0,1–0,15%);
— поштово-телеграфні витрати;
— витрати на відправлення повідомлень по системі SWIFT;
— отримання документів, які відрізняються від умов акредитива (30–100 дол.);
— анулювання акредитива (30–50 дол.);
— комісійні за акредитивом за платіж у розстрочку (0,1–0,15%);
— платіж на користь бенефіціара (0,2–0,5%) тощо.

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідзивних, як найпоширенішої форми) наведені в табл. 17.2.

Глава 18. Недокументарні форми міжнародних розрахунків

18.1. Банківський переказ

Банківський переказ належить до недокументарних форм розрахунків. Він є складовим елементом інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачеві (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський переказ полягає в пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжне доручення — це розрахунковий документ, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаної в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Схема розрахунку платіжними дорученнями відображена на рис. 18.1.

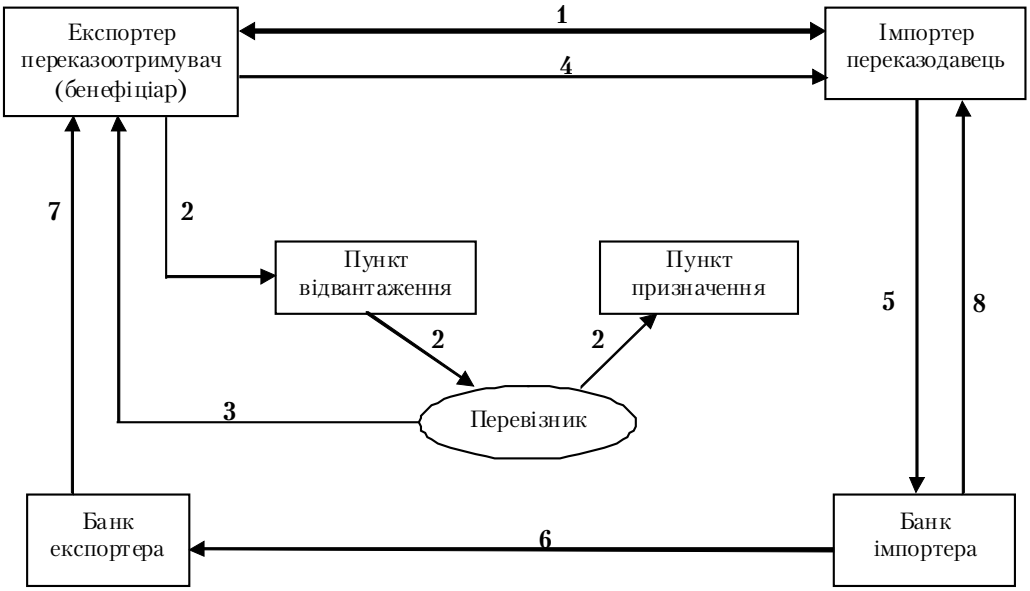

Рис. 18.1. Банківський переказ

Схема містить такі кроки:

1-й крок — укладання контракту купівлі-продажу. В розділі «Умови платежу» вказується, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу.

2-й крок — експортер відвантажує товар.

3-й крок — експортер отримує товарні документи від перевізника.

4-й крок — експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру (отримання товару).

5-й крок — заява на переказ.

6-й крок — платіжне доручення від імені банку імпортера на переказ іноземної валюти.

7-й крок — перевірка банком експортера правильності платіжного доручення, списання грошей з рахунка банку імпортера, зарахування отриманої суми на рахунок експортера, витяг з розрахункового рахунка про зарахування суми.

8-й крок — витяг з розрахункового рахунка про списання суми.

Переказування коштів за кордон здійснюється на основі заяви на переказ, у якій вказується:

— сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом);
— спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом, каналами СВІФТ);
— назва сторони, що отримує переказ, її адреса та номер рахунка в банку;
— назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
— мета та призначення переказу;
— номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
— назва товару;
— номер рахунка клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати та комісія за виконання переказу.

Банки не несуть ніякої відповідальності за платіж (поставка товару, передання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення). Тому вони несуть мінімальну відповідальність і стягнуть мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Банківський переказ надає більше переваг імпортеру ніж експортеру, бо імпортер отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

18.2. Авансові платежі

Авансовий платіж — це недокументарна форма розрахунків. Його найчастіше відносять до способу платежу, що залежить від механізму оплати товару по відношенню до моменту його фактичної доставки.

Авансовий платіж — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Авансовий платіж виконує дві функції:

— функцію кредитування імпортером експортера;
— функцію забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Аванс може виступати у двох формах:

— товарній, яка передбачає передання імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання;
— грошовій, яка передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді, навіть, до початку виконання контракту.

Авансові платежі використовують у таких випадках:

— експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;
— нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
— при поставці дорого обладнання, яке виготовлено за індивідуальним замовленням;
— при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення;
— при тривалих строках дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. Переваги попередньої оплати:
— експортер захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможний заплатити за товар, який йому вже відвантажили;
— експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо;
— експортер звільняється від необхідності звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ними;
— у разі відмови прийняти замовлений товар експортер має право отриманий аванс використати на відшкодування збитків.

Недоліки цієї форми розрахунків стосуються більше імпортерів:
— ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації;
— недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним;
— ризик втратити аванс;
— імпортер кредитує поставку на відповідний період до того, як він фізично отримує товар у своє розпорядження.

У міжнародній практиці розрахунки у формі авансу на загальну вартість контракту використовуються рідко. Найбільш поширені в міжнародній торгівлі авансові платежі, що покривають частину суми контракту. При цьому основну частину платежу експортер отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5–10% вартості контракту сплачуються у формі авансу, а решта — у формі відкритого рахунка або акредитива.

Авансові платежі, як правило, становлять 10–30% суми контракту і здійснюються після підписання контракту. При цьому частина контракту, що авансується, залежить від призначення авансу:
— завдаток у рахунок суми, що вказана в договорі, дорівнює зазвичай 10–15% суми контракту;
— аванс на виконання спеціального замовлення або поповнення обігового капіталу експортера складає 30–50% суми контракту;
— аванс за довгостроковими контрактами або на основі міждержавних угод може досягати 100% суми контракту;
— іноді оплата авансу може здійснюватись методом поетапних платежів, тобто кількома внесками: наприклад, 10–20% вартості замовлення — при підписанні контракту та 15% — після подання технічної документації.

Аванс сплачується протягом відповідного строку з дати підписання контракту (наприклад, 30–90 днів). У контракті також обумовлюється, через який час після сплати авансу буде здійснено поставку товару. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (можуть використовуватись інші інструменти, наприклад чеки).

Аванс погашається шляхом заліку при поставці товару, що фіксується у контракті. Для імпортера вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера, а для експортера — при якому аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, бо цей спосіб забезпечує більш тривале користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови імпортера від наступних партій товару.

За отримання авансу можуть нараховуватися відсотки на користь імпортера для переказування авансу до дати фактичної поставки товару.

При використанні авансового платежу імпортер, як правило, вимагає виставлення на себе гарантії банку експортера: гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту. Замість гарантії, до контракту може вноситися застереження, що у випадку невиконання експортером умов договору аванс повертається імпортеру в повній сумі.

18.3. Платіж на відкритий рахунок

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості.

При використанні цієї форми здійснюються такі кроки:

— відвантаження експортером товару та відправлення документів на адресу імпортера;
— занесення експортером суми вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
— імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
— після оплати товари експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення.

До особливостей цієї форми розрахунків відносяться:

— форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу;
— товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк;
— весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера;
— рух товарів випереджає рух валютних коштів;
— дана форма розрахунків є найдешевшою і характеризується відносною простотою виконання.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як усі права на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій.

Така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару. Таким чином відсутній ризик непоставки товару.

Розрахунки за допомогою відкритого рахунка використовуються, якщо між покупцем і продавцем існують надійні, стійкі та довгострокові ділові стосунки, а також якщо торгівля між країнами порівняно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування.

У міжнародних розрахунках платіж на відкритий рахунок посідає значне місце в торгівлі багатьох країн світу. Так, у країнах Західної Європи до 60% усіх платежів здійснюється за допомогою цієї форми. Це пов'язано з тим, що світовому ринку з'явився надлишок товарів, і продавець повинен упроваджувати все більш пільгові умови продажу. Крім того, в торговельній практиці низки країн (наприклад, у Великій Британії) розрахунки в такій формі асоціюються з розстрочкою платежу (продажем у кредит).

18.4. Розрахунки з використанням чеків

У торговельних і неторговельних розрахунках широко використовуються чеки. Чеки застосовуються як самостійний засіб платежу, а також у поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Розрахунковий чек — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунка (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чековласникові).

Чек є особливою формою розрахунків, яка має зовнішню простоту та підвищену мобільність. Він зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Безумовний характер платежу за чеком означає незалежність зобов'язань сплатити вказану в чеку суму від умов та дійсності угоди, для виконання якої видано чек. Недійсність даної умови не є підставою для відмови здійснити платіж за чеком.

Платником за чеком може бути тільки банк, де чекодавець має грошові кошти на рахунку, якими він може розпоряджуватися. Тобто виписаний чекодавцем документ повинен мати покриття (забезпеченість). Чеки, що виписуються клієнтом банку, видаються в межах суми, що є на його поточному та інших рахунках.

Відкликання чека до закінчення строку щодо його пред'явлення не допускається.

Видача чека не погашає грошового зобов'язання, на виконання якого він виданий. Чек є лише замінник грошей, а тому таке зобов'язання вважається виконаним тільки на момент одержання кредитором справжніх грошових коштів (зарахування їх на його рахунок).

Порядок та умови використання чеків установлюються законодавчими актами, банківськими правилами та нормами міжнародного права.

Чек, як правило, включає:

— назву «розрахунковий чек»;

— назву власника чекової книжки (чекодавця) та номер його рахунка;

— назву банку-емітента та його номер МФО;

— ідентифікаційні коди чекодавця та чекодержателя;
— назву чековласника;
— доручення чекодавця банку-емітенту сплатити конкретну суму, що зазначена цифрами та літерами;
— призначення платежу;
— число, місяць, рік та місце складання чеку;
— підписи чекодавця та відбиток печатки.

Строк дій чекової книжки — один рік.

Гарантована оплата чека забезпечується:
— шляхом депонування чекодавцем коштів на окремому рахунку в банку чекодавця;
— наявністю коштів на відповідному рахунку чекодавця, але не вище від суми, гарантованої банком за погодженням з чекодавцем при наданні чекової книжки.

Учасниками при розрахунках чеками є: чекодавець (боржник за зобов'язаннями), платник (банк), чековласник (кредитор за зобов'язанням).

Схема розрахунку чеками наведена на рис. 18.2.

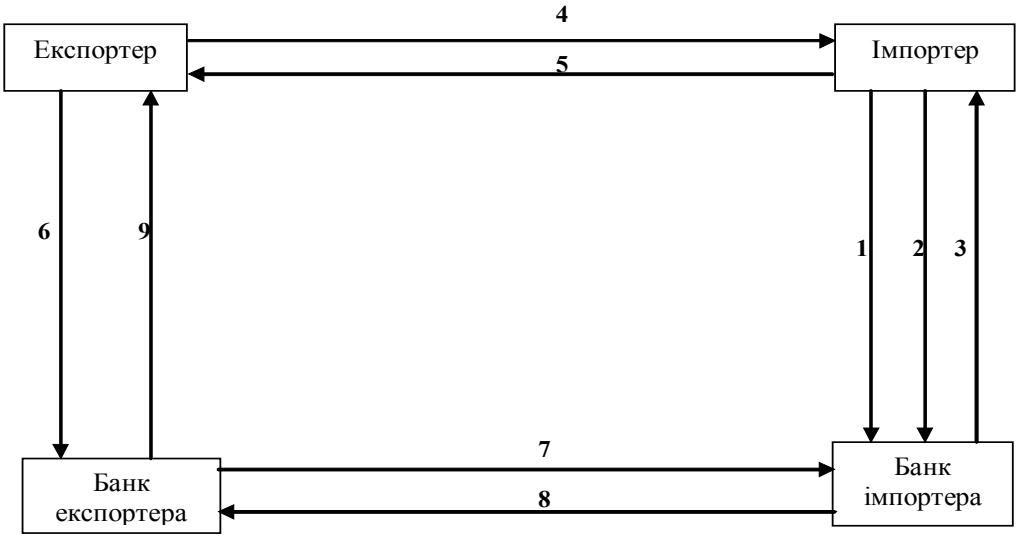

Рис. 18.2. Схема розрахунку чеками

Схема містить такі кроки:
1-й крок — платіжне містить такі доручення для депонування коштів;
2-й крок — заява на отримання чекової книжки;
3-й крок — видача чекової книжки;
4-й крок — товар, роботи, послуги;
5-й крок — чек;
6-й крок — реєстр чеків для оплати;
7-й крок — вимога на оплату;
8-й крок — перерахування коштів;

9-й крок — повідомлення про перерахування коштів.

У міжнародному обороті чеки використовуються при кінцевому розрахунку за поставлений товар і надані послуги, врегулювання рекламацій та штрафних санкцій, при погашенні боргу, у розрахунку із неторговельних операцій. Як правило, чеки використовуються учасниками зовнішньоторговельних угод при виникненні розрахунків на незначні суми.

Чек передається однією особою іншій шляхом внесення до нього передавального надпису (індосаменту), який здійснюється на зворотньому боці чека та підписується особою, яка зробила цей надпис (індосаментом).

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути:

— іменний, або чек на користь певної особи. Він не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Його передача здійснюється шляхом передавального надпису із застереженням «не наказу», тобто не кому-небудь, а конкретній особі;
— ордерний, тобто виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Чек передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. У міжнародному платіжному обороті цей вид чека найчастіше використовується;
— чек на пред'явника. Він виписується пред'явникові і може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Цей чек, як правило, виставляється клієнтом на свій банк. Якщо використовується цей вид чека, то чек висилається чекодавцем своєму зарубіжному партнерові за кордон, який після отримання виставляє його своєму банку для кредитування свого розрахунку. Тобто чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Для цього платежу характерна швидкість і тому він також широко використовується при зовнішньоторговельних операціях.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

Фірмовий чек — це чек, виписаний фірмою на одержувача. Як правило, такий чек виписується в іноземній чи в національній валюті на пред'явника і виставляється фірмою на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця. Фірмові чеки використовуються на фірмових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів. У зв'язку з цим зросло використання банківських чеків.

Банківський чек — це чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті чека немає найменування фірми-чекодавця, а чекодавцем виступає банк боржника. Оплата за чеком здійснюється за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунках у банку-кореспонденті за кордоном. Найчастіше використовуються банківські ордерні чеки. Ризик невиплати за банківським чеком надзвичайно малий. Крім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити.

У розрахунках неторговельного характеру використовуються подорожні чеки та єврочеки.

Подорожній (туристський) чек — це платіжне доручення виплатити зазначену в чеку суму власникові, підпис якого є на подорожньому чеку на момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на подорожньому чеку і лише в разі ідентичності підписів проводиться його оплата. Подорожні чеки є іменними. Вони виписуються на місцевій або іноземній валюті та вико-

ристовуються при поїздках, закордонних подорожах для оплати товарів і одержання в банку готівки. Подорожній чек не є законним платіжним засобом. Їх придбання та прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (як правило, з туристськими організаціями). Подорожні чеки зручні у використанні, оскільки для їхнього вивезення за кордон не потрібно спеціального дозволу, як для готівкової валюти. У випадку крадіжки сума чека може бути відшкодована або у формі подорожнього чека, або в національній чи іноземній валюті.

За обмін чеків на місцеву валюту банки стягують комісійні, розмір яких установлюється банком.

Єврочек — це стандартизований чек, який приймається до оплати у країні-учасниці Європейської банківської системи «Єврочек», створеної у 1968 р. (до її складу входить 40 країн). Єврочеки супроводжуються спеціальною гарантійною карткою. Єврочеки видаються банком їх власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав, протягом 20 днів з дня оплати. Разом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, яка дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом двох років. Єврочеки оплачуються лише при пред'явленні їх власником єврочекової картки. На картці вказується максимальна сума одного чека, гарантована банком.

Єврочек можна виписувати у валюті країни перебування. Єврочек, виписаний за кордоном в іноземній валюті, направляється через єврочек-центр країни перебування власника чека у єврочек-центр своєї країни і проводиться перерахунок цього єврочека за обмінним курсом у національну валюту. Банк, який оплачує єврочек, стягує комісію.

Переваги єврочеків полягають у тому, що їхня єдина форма, оплата їх лише за умови пред'явлення власниками гарантійних карток, контроль за оброблення за допомогою ЕОМ сприяють удосконаленню розрахунків з міжнародного туризму.

18.5. Розрахунки з використанням векселів

У системі міжнародних розрахунків одним з головних інструментів є вексель.

Вексель, як і чек, належить до кредитних засобів платежу, що обумовлено поширенням у зовнішній торгівлі комерційного кредиту.

Вексель — це цінний папір, який оформлюється в строгій відповідальності з вимогами закону та засвідчує безумовне й беззаперечне боргове зобов'язання.

При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторові (векселедержателеві) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векселедавець. Таким чином, простий вексель — це боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж.

Переказний вексель (тратта) — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція кредитора

(трасанта), адресована боржнику (трасату) в зазначений термін, у зазначеному місці сплатити третій особі (ремітенту) певну грошову суму. Таким чином, у складанні переказного векселя беруть участь три особи: трасант (особа, яка видала вексель або наказ платити), трасат (платник за векселем) та ремітент (особа, на користь якої видано вексель). Слід зазначити, що при виконанні зобов'язання за траттою трасант одночасно є кредитором відносно трасата і боржником щодо ремітента.

При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовується переказний вексель.

У складанні простого векселя беруть участь дві особи: векселедавець (платник) та векселедержатель (отримувач коштів за векселем). Схема розрахунку за допомогою простого векселя наведена на рис. 18.3.

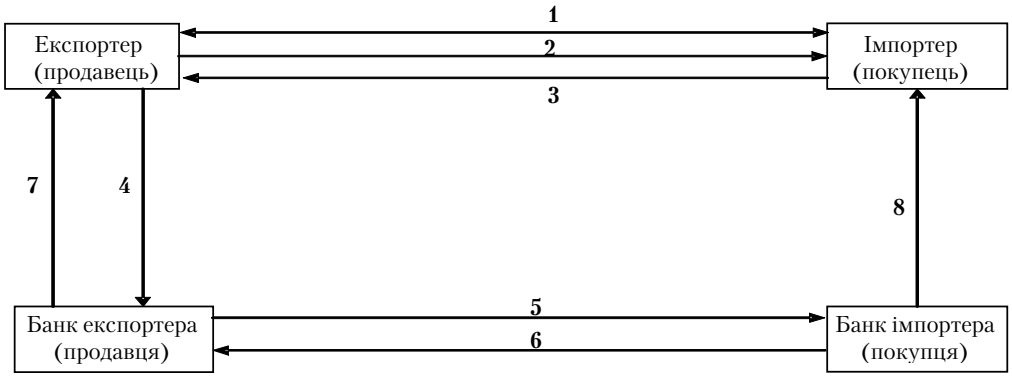

Рис. 18.3. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

Схема містить такі кроки:
1-й крок — укладення угоди;
2-й крок — передача товару з платежем у кредит;
3-й крок — виставлення векселя з позначенням строку платежу;
4-й крок — після завершення строку платежу передача векселя на інкасо;
5-й крок — вексель передається для оплати;
6-й крок — гроші поступають на рахунок продавця;
7-й крок — повідомлення про надходження грошей;
8-й крок — повідомлення про платіж за векселем.
У складанні переказного векселя беруть участь три особи:
— трасант — особа, яка видала вексель чи наказ платити;
— трасат-платник за векселем;
— ремітент — особа, на користь якої видано вексель.

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 18.4.
Схема містить такі кроки:
1-й крок — трасант одержує товар від ремітента;
2-й крок — трасант відвантажує цей товар трасату;

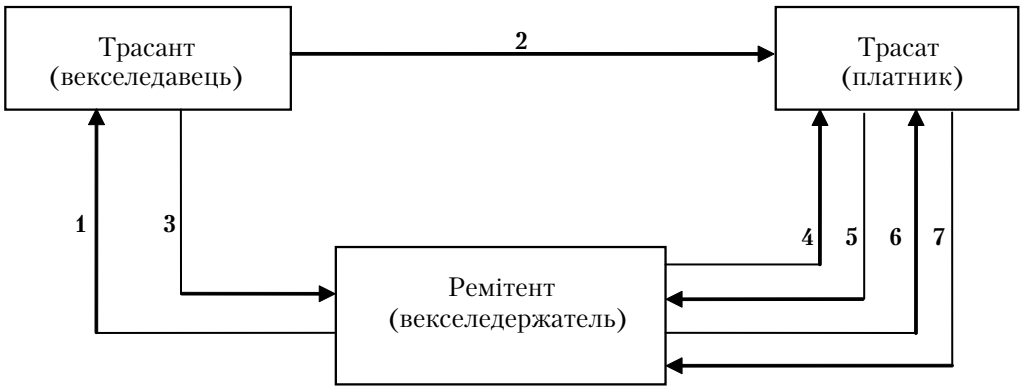

Рис. 18.4. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою переказного векселя

3-й крок — трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;

4-й крок — ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається отримати акцепт;

5-й крок — трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;

6-й крок — ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;

7-й крок — ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентуються певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблено вексельні формуляри.

До обов'язкових реквізитів простого векселя належать:

— назва «вексель»;
— проста та нічим не обумовлена обіцянка сплатити певну суму коштів;
— строк платежу;
— місце платежу;
— найменування отримувача коштів;
— місце і дата складання векселя;
— підпис векселедавця.

До обов'язкових реквізитів переказного векселя належать:

— назва «вексель»;
— безумовний наказ сплатити певну суму коштів;
— назва платника (трасата);
— строк платежу;
— місце платежу;
— назва отримувача коштів (ремітента);
— місце та дата складання векселя;
— підпис векселедавця (трасанта).

Якщо у векселі відсутній хоча б один з перелічених реквізитів, то цей документ не матиме сили тратти чи простого векселя, за винятком таких випадків:

— якщо немає вказівки на місце платежу, місце позначене біля найменування платника і є місцем платежу векселя;
— якщо немає вказівки на місце видачі векселя, місцем видачі є місце, вказане поряд з іменем векселедавця;
— вексель, у якому не вказано строку платежу, є векселем, який підлягає оплаті за пред'явленням.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовуються акцептові векселі. Акцепт векселя — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа та підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими та переказними векселями є їхнє авалювання банком. Аваль — це гарантія платежу за простим та переказним векселями з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом.

У міжнародному платіжному обігу вексель є оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису — індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу.

Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми).

В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс — це ціна іноземного векселя у національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс «спот», а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс «форвард».

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

— суму векселя;
— строк векселя;
— день продажу векселя;
— курс векселя;
— облікову ставку за місцем платежу.

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські векселі. Банківський вексель — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Використання векселів може бути передбачено, а іноді і визначатись як обов'язкова умова при застосуванні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При таких формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні та дорученні на відкриття акредитива вказується, що товарні документи передаються імпортеру лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Глава 19. Джерела правового регулювання міжнародних розрахунків

19.1. Уніфіковані правила по інкасо

А. Загальні положення та визначення

Стаття 1. Застосування УПІ (Уніфікованих правил по інкасо) № 522.

а) Уніфіковані правила по інкасо, редакція 1995 р., МТП, публікація № 522, будуть застосовуватися до всіх інкасо, як це визначено в статті 2, коли посилання на ці Правила включено в текст «інкасових інструкцій», про які йдеться в статті 4, і будуть обов'язковими для всіх згаданих там сторін, якщо інше не обговорено спеціально або якщо інше не міститься в положеннях національного, державного чи місцевого законодавства та регулювання, від яких не можна відступити.

b) Банки не зобов'язані виконувати ні інкасові доручення, ні інкасові інструкції, ні будь-які інші дії, що випливають з цих інструкцій.

c) Якщо банк з яких-небудь причин вирішить не виконувати інкасові доручення або пов'язані з ним інструкції, він повинен сповістити про це стороні, від якої отримані інкасо або інструкції, без затримки за допомогою телекомунікаційного зв'язку або, якщо це неможливо, іншим прискореним способом.

Стаття 2. Визначення інкасо

Для цілей цих статей:

а) «Інкасо» означає операції, здійснювані банками на підставі отриманих інструкцій з документами, визначеними в пункті (В). статті 2, з метою:

I. Одержання платежу або акцепту,

або

II. Передачі документів проти платежу та проти акцепту,

або

III. Передачі документів на інших умовах.

в) «Документи» означають фінансові документи та/або комерційні документи:

I. «фінансові документи» — переказні векселі, прості векселі, чеки або інші подібні документи, які використовуються для одержання платежу грошима;

II. «комерційні документи» — рахунки, транспортні документи, товаророзпорядчі документи або інші подібні документи, або будь-які інші документи, які не є фінансовими документами.

c) «Чисте інкасо» — інкасо фінансових документів, що не супроводжується комерційними документами.

d) «Документарне інкасо» означає інкасо:

I. фінансових документів, яке супроводжується комерційними документами;

II. комерційних документів, що не супроводжується фінансовими документами.

Стаття 3. Сторони в інкасо

а) Для цих статей «сторонами в інкасо» є:

I. «Принципал» — сторона, яка доручає банку операцію з інкасування;

II. «банк-ремітент» — банк, якому Принципал доручає операцію з інкасування;

III. «інкасуючий банк»; будь-який банк, крім банку-ремітента, який бере участь в операції з інкасування;

IV. «представляючий банк» — інкасуючий банк, який здійснює надання платнику.

b) «Платник» — особа, що має зробити надання згідно з інкасовим дорученням.

B. Форма і структура інкасових доручень

Стаття 4. Інструкції інкасового доручення

a) I. Усі документи, що направляються для інкасації, повинні супроводжуватися інкасовим дорученням, в якому вказується, що дане інкасо підпорядковується Уніфікованим правилам по інкасо, публікація № 522, і містять точні та повні інструкції. Банкам дозволено діяти тільки відповідно з такими інкасовими інструкціями та цими Правилами.

II. Банки не повинні досліджувати документи для того, щоб знайти в них необхідні інструкції.

III. Якщо в інкасових інструкціях не міститься інших вказівок, банки не братимуть до уваги інструкції, отримані від будь-якого боку/банку, іншого, ніж сторона/банк, від якого вони отримали інкасові доручення.

b) Інкасове доручення обов'язково має містити такі дані.

I. Дані про банк, від якого отримано інкасове доручення, включаючи його повне найменування та адресу (поштову та СВІФТ), номер телекс, телефону, факсу та номер для посилань (reference).

II. Відомості за Принципалом, включаючи повне його найменування, поштову адресу, а також, якщо необхідно, номера телекс, телефону та факсу.

III. Відомості про платника, включаючи його повне найменування, поштову адресу або місце, в якому повинно бути зроблено надання, а також, якщо необхідно, номера телекс, телефону та факсу.

IV. Відомості про представляючий банк, якщо такі існують, включаючи повне його найменування, поштову адресу і, якщо необхідно, номера телекс,телефону та факсу.

V. Сума (и) і валюта (и),підлягають інкасації.

VI. Перелік доданих документів із зазначенням кількості аркушів кожного документа.

VII. a) Терміни та умови одержання платежу та/або акцепту.

b) Умови передачі документів проти:

1) платежу та/або акцепту;

2) інші умови.

Сторона, що готує інкасові інструкції, зобов'язана забезпечити, щоб умови передачі документів були сформульовані ясно і недвозначно, в іншому випадку банки не несуть відповідальності за можливі наслідки.

VIII. По відношенню до витрат, що підлягають стягненню, вказується, допускається відмова від їх оплати чи ні.

Щодо відсотків, що підлягають інкасації, якщо такі мають місце, вказується, допускається відмова від їх оплати чи ні, включаючи:

a) розмір відсотків;

b) процентний період;

c) підстава для розрахунку (наприклад, 360 або 365 днів в році);

X. Метод платежу і форма платіжного повідомлення.

XI. Інструкції на випадок неплатежу, неакцепта та/або незгоди з іншими умовами.

c) I. Інкасові інструкції повинні містити повну адресу платника та ціль, тобто зазначення місця, в якому повинно бути зроблено подання. Якщо адреса неповна або неправильна, інкасуючий банк може без будь-якої відповідальності з його боку спробувати встановити належну адресу.

II. Інкасуючй банк не несе відповідальності за затримку через зазначення в інкасових інструкціях неповного/неточного адреса платника.

C. Форма подання

Стаття 5. Подавання

a) Для цілей цих статей подавання — це процедура, коли банк, що здійснює подавання, передає платнику документи відповідно до отриманих інструкцій.

b) У інкасових інструкціях повинен бути точно зазначений період часу для здійснення платником будь-якої дії.

Такі вирази, як «перший», «строковий», «негайний» та їм подібні, не повинні використовуватися у зв'язку з поданням або вказівкою на період часу, протягом якого документи підлягають прийняттю, або для будь-яких інших дій платника.

Якщо такі терміни використані, банки не будуть брати їх до уваги.

c) Документи повинні бути представлені платнику в тому вигляді, як вони були отримані, за винятком того, що банки уповноважені наклеїти необхідні марки за рахунок сторони, від якої отримані документи на інкасо, якщо в інкасо не міститься інших інструкцій, і проставити необхідні індосаменти (передаточні написи) або проставити гумові штампи або інші ідентифікувальні позначки або знаки, зазвичай вживані або спеціально потрібні для інкасової операції.

d) Для виконання інструкцій принципала банк-ремітент буде використовувати банк, зазначений Принципалом, як інкасуючим. За відсутності такої вказівки банк-ремітент може звернутися до будь-якого банку на свій вибір або вибір іншого банку в країні платежу або акцепту або в країні, де повинні бути виконані інші умови.

e) Документи та інкасові доручення можуть бути надіслані банком-ремітентом безпосередньо інкасуючим банку або через інший банк.

f) Якщо банк-ремітент не вказує якого-небудь конкретного банку як представника банку, то інкасуючий банк може використовувати для цього будь-який банк за своїм вибором.

Стаття 6. Представлення / акцепт

У випадку, якщо документи підлягають оплаті за пред'явленням, банк, що представляє, повинен зробити подання до платежу без затримки.

У випадку, якщо документи підлягають оплаті в строк інший, ніж за пред'явленням, банк, що представляє, повинен, коли запитано акцепт, зробити представлення їх до акцепту без затримки, а якщо потрібен платіж, то зробити представлення до платежу не пізніше, ніж у день настання відповідного строку платежу.

Стаття 7. Передача комерційних документів

Документи проти акцепту (Д / А) і Документи проти платежу (Д / П).

a) У інкасо не повинні міститися одночасно вексель з відстроченою датою платежу та інструкції, згідно з якими комерційні документи підлягають передачі проти платежу.

b) Якщо інкасо містить вексель з відстроченою датою платежу, в інкасових інструкціях повинно бути вказано, чи підлягають комерційні документи видачі проти акцепту (Д / А) або проти платежу (Д / П).

За відсутності таких вказівок комерційні документи будуть передані тільки проти платежу, і інкасуючий банк не нестиме відповідальності за будь-які наслідки, що випливають через затримку в передаванні документів.

c) Якщо інкасо містить вексель з відстроченої датою платежу, а інкасові інструкції передбачають видачу комерційних документів проти платежу, документи будуть видані тільки проти такого платежу, і інкасуючий банк не нестиме відповідальності за наслідки, що випливають через затримку в передаванні документів.

Стаття 8. Створення нових документів

Якщо банк-ремітент дає інструкції інкасуючому банку або платникові створити документи (прості або переказні векселі, довірчі розписки, гарантії або інші документи), які не включені в інкасо, банк-ремітент повинен передати форму і текст такого документа, інакше інкасуючий банк не нестиме відповідальності за форму і текст будь-якого такого документа, представленого інкасуючим банком та/або платником.

D. Зобов'язання і відповідальність

Стаття 9. Сумлінність і розумна обачність

Банки будуть діяти добросовісно й виявляти розумну обачність.

Стаття 10. Документи і товар / послуги / виконання

a) Товар не повинен направлятися безпосередньо на адресу банку або в його розпорядження або його наказу без попередньої на те згоди з боку цього банку.

У тому випадку, якщо товар усе-таки відправлений безпосередньо на адресу банку або в його розпорядження, або його наказу для передавання платнику проти платежу або акцепту чи на інших умовах без попередньої згоди з боку цього банку, такий банк не матиме ніяких зобов'язань по передаванню цього товару, який залишається на ризик і відповідальність сторони, яка відправила товар.

b) Банки не зобов'язані робити яких-небудь дій щодо товару за документарними інкасо, включаючи його складування та страхування, навіть якщо на те надано спеціальні інструкції. Банки здійснюватимуть такі дії лише тоді і в тих межах, на які вони дали згоду в кожному окремому випадку. Незалежно від положень статті 1 (c) це правило застосовується і тоді, коли інкасуючий банк не направляє про це спеціального сповіщення.

c) Тим не менше, якщо банки роблять дії для захисту товару, незалежно від того, є відповідні інструкції чи їх немає, вони не несуть жодних зобов'язань або відповідальності за долю й стан товару та дії або упущення з боку третіх осіб, яким доручено зберігання та/або захист товару. Однак інкасуючий банк повинен сповістити без затримки банку, від якого отримано інкасові доручення, про вчинення таких дій.

d) Будь-які комісії або витрати, понесені банками у зв'язку зі зробленими заходами щодо захисту товару, повинні бути віднесені за рахунок сторони, від якої отримано інкасо.

e) I. Незалежно від положення статті 10 (a), якщо товар відправлений у розпорядження або за наказом інкасуючого банку, платник зробив по інкасо платіж, акцепт або виконав інші, що містяться в інкасо, умови, й інкасуючий банк готовий передати товар, то вважається, що банк-ремітент уповноважив інкасуючий банк вчинити так.

II. Якщо інкасуючий банк відповідно до інструкцій банку-ремітента або положень статті 10 (e) передасть товар, банк-ремітент відшкодує такому інкасуючому банку всі понесені ним збитки та витрати.

Стаття 11. Звільнення від відповідальності за дії сторони, яка інструктується

a) Банки, що користуються послугами іншого банку або інших банків для виконання інструкцій принципала, роблять це за рахунок і ризик такого принципала.

b) Банки не несуть ніякої відповідальності, якщо інструкції, які вони передали, не були виконані, навіть якщо вони самі проявили ініціативу у виборі такого іншого банку (банків).

c) Сторона, яка інструктує іншу сторону виконати відповідні дії, зобов'язана надати останній відшкодування за всіма зобов'язаннями, які покладаються іноземними законами та звичаями.

Стаття 12. Звільнення від відповідальності за отриманими документами

a) Банки повинні визначити, що отримані документи відповідають тому переліку, який дано в інкасових дорученнях, і сповістити за допомогою телекомунікаційних засобів або, якщо це неможливо, іншим прискореним способом, без затримки стороні, від якої отримано інкасові доручення, про відсутність яких-небудь документів або про їхню невідповідність переліченим у інкасових дорученнях.

Банки не мають ніяких інших зобов'язань у цьому відношенні.

в) Якщо документи не відповідають перерахованим, банк-ремітент повинен бути звільнений від спорів щодо типу і кількості документів, отриманих інкасуючим банком.

c) За умови дотримання положень статті 5 (c) і статті 12 (a) та (B), банки будуть представляти документи так, як вони отримані, без подальшої перевірки.

Стаття 13. Звільнення від відповідальності за дійсність документів

Банки не несуть відповідальності за форму, достатність, точність, справжність, підробку або правову силу будь-якого документа (ів), або за загальні та/або приватні умови, що містяться в самому (их) документі (ах) чи при внесенні в нього (них); вони також не несуть відповідальності за опис, кількість, масу, якість, умови упакування, постачання, цінність або наявність товару, представленого будь-яким (и) документом (ами), або за сумлінність або дії та/або упущення, платоспроможність, виконання або репутацію відправників, перевізників, експедиторів, одержувачів або страховиків товару, або іншої будь-якої особи.

Стаття 14. Звільнення від відповідальності за затримку, втрату в дорозі і переклад з однієї мови на іншу

a) Банки не несуть відповідальності за наслідки, викликані затримкою та/або втрати в дорозі повідомлень, листів або документів, або за затримку, перекручення або іншу (і) помилку (і) при передачі телекомунікаційних повідомлень або за помилку (і) у перекладі та/або тлумаченні технічних термінів.

b) Банки не несуть відповідальності за затримку, спричинену необхідністю добитися пояснення одержаних інструкцій.

Стаття 15. Форс-мажор (обставини непереборної сили)

Банки не несуть жодних зобов'язань або відповідальності за наслідки, що випливають з призупинення їхньої діяльності внаслідок стихійних лих, бунтів, громадянських заворушень, війн або інших причин, які знаходяться поза їхнім контролем, або страйків і локаутів.

Е. Платіж

Стаття 16. Платіж без затримки

a) Інкасовані суми (за мінусом витрат та/або додаткових витрат) повинні бути без затримки передані стороні, від якої було отримано інкасові доручення, згідно з умовами цього інкасового доручення.

b) Незалежно від положень статті 1 (c), якщо не узгоджено інше, інкасуючий банк здійснить платіж інкасованої суми тільки на користь банку-ремітента.

Стаття 17. Платіж у місцевій валюті

У тому випадку, коли документи підлягають оплаті у валюті країни платежу (місцевій валюті), представляючий банк повинен, якщо інше не обумовлено в інкасових дорученнях, передати документи платнику проти платежу у місцевій валюті, тільки якщо такою валютою можна негайно розпорядитися способом, зазначеним у інкасових дорученнях.

Стаття 18. Платіж в іноземній валюті

У тому випадку, коли документи підлягають оплаті у валюті іншій, ніж валюта країни платежу (іноземній валюті), представляючий банк повинен, якщо інше не обумовлено в інкасових дорученнях, передати документи платнику проти платежу у передбаченій іноземній валюті, тільки якщо така іноземна валюта може бути негайно переведена відповідно до інструкцій, зазначених в інкасових дорученнях.

Стаття 19. Часткові платежі

a) Відносно «чистих» інкасо часткові платежі можуть бути прийняті тоді, в такому розмірі і на таких умовах, які дозволені законодавством, що діють у місці платежу. Фінансовий (е) документ (и) буде переданий платникові тільки після одержання повного платежу по ньому.

b) Відносно документарних інкасо часткові платежі можуть бути прийняті, тільки якщо в інкасових дорученнях містяться спеціальні повноваження на це. Однак якщо не вказано інше, представляючий банк буде передавати документи платникові тільки після одержання повного платежу і не несе відповідальності за наслідки, що випливають через таку затримку в передаванні документів.

c) В усіх випадках часткові платежі будуть прийматися тільки за умови дотримання положень статті 17 або статті 18 залежно від випадку.

Часткові платежі, якщо вони приймаються, повинні бути виконані відповідно до положень статті 16.

F. Відсотки, комісії і витрати

Стаття 20. Відсотки

a) Якщо в інкасовому дорученні зазначено, що повинні бути інкасовані відсотки, а платник відмовляється їх платити, представляючий банк може передати документ (и) проти платежу або акцепту або на інших умовах, залежно від випадку, без інкасації таких відсотків, за винятком випадків, передбачених у статті 20 (c).

b) Якщо такі відсотки повинні бути інкасовані, в інкасових дорученнях вказуються розмір відсотків, відсотковий період і підстава для розрахунку.

c) Якщо в інкасової дорученні прямо вказано, що відмова в оплаті відсотків не допускається, а платник відмовляється платити такі відсотки, представляючий банк не видає документи та не несе відповідальності за наслідки, спричинені затримкою в передаванні документа (ів). Якщо в оплаті відсотків відмовлено, представляючий банк повинен інформувати про це без затримки за допомогою телекомунікаційного повідомлення або, якщо це можливо, іншим прискореним способом банк, від якого отримано інкасові доручення.

Стаття 21. Комісія і витрати

a) Якщо в інкасовому дорученні зазначено, що комісія за інкасування та/або витрати повинні бути за рахунок платника, а платник відмовляється їх оплачувати, представляючий банк може передати документ (и) проти платежу або акцепту або на інших умовах залежно від випадку, без інкасування комісії та/або витрат, за винятком випадків,передбачених статею 21 (B).

У всіх випадках, якщо в оплаті комісії та/або видатків по інкасо відмовлено, вони повинні бути віднесені за рахунок сторони, від якої отримано інкасо, і можуть бути удержані з виручки.

b) Якщо в інкасових дорученнях прямо вказується, що в оплаті комісії та/або витрат не може бути відмовлено, а платник відмовляється оплачувати такі комісію та/або витрати, представляючий банк не передаватиме документів і не нестиме відповідальності за будь-які наслідки, що випливають через затримку в передаванні документа (ів). Якщо в оплаті комісії за інкасацію та/або витрат відмовлено, представляючий банк повинен без затримки за допомогою телекомунікаційного зв'язку або, якщо це неможливо, іншим прискореним способом інформувати про це банк, від якого отримано інкасові доручення.

c) У всіх випадках, коли в спеціальних інструкціях інкасового доручення або відповідно до положень цих Правил комісія та/або будь-які інші витрати з інкасування повинні бути зроблені за рахунок принципала, інкасуючий банк (и) повинен мати право на швидке отримання покриття відносно таких комісії, витрат і витрат від банку, від якого отримано інкасові доручення, а банк-ремітент, у свою чергу, повинен мати право на швидке відшкодування принципалом будь-якої суми, виплаченої цим банком, разом з його власними витратами та витратами незалежно від частки інкасо.

d) Банки зберігають за собою право вимагати сплати комісії та/або витрат авансом від сторони, від якої отримано інкасові доручення, для покриття витрат, що виникли у процесі виконання інструкцій, і до отримання такого платежу також зберігають право не виконувати такі інструкції.

G. Інші положення

Стаття 22. Акцепт

Представляючий банк несе відповідальність за те, щоб акцепт переказного векселя за формою був повним і правильним, але не несе відповідальності за достовірність якого-небудь підпису або за наявність у будь-якої особи, яка підписала акцепт, повноваження на таке підписання.

Стаття 23. Прості векселі та інші документи

Представляючий банк не несе відповідальності за достовірність якого-небудь підпису або за наявність у будь-якої особи, що підписала простий вексель, розписку або інший документ, повноваження на таке підписання.

Стаття 24. Протест

Інкасове доручення повинно містити спеціальні інструкції щодо вчинення протесту (або іншої юридичної дії замість нього) у випадку неплатежу або неакцепта.

За відсутності таких спеціальних інструкцій банки, що беруть участь у інкасуванні, не зобов'язані представляти документи для протесту (або вчинення іншої юридичної дії замість нього) в неплатежів або неакцепту.

Будь-яка комісія та витрати, понесені банками у зв'язку з таким протестом або іншою юридичною дією, будуть віднесені за рахунок сторони, від якої отримано інкасові доручення.

Стаття 25. Представник на випадок потреби

Якщо Принципала (довіритель) призначає представника діяти як представника на випадок потреби при неплатежів і/або неакцепті, інкасові доручення повинні ясно й повно вказувати повноваження такого представника на випадок потреби. За відсутності такої вказівки банки не прийматимуть інструкцій від представника на випадок потреби.

Стаття 26. Повідомлення

Інкасуючі банки повинні повідомляти про стан справ відповідно до таких правил.

a) Форма повідомлення

Усі повідомлення або інформація від інкасуючого банку, від якого було отримано інкасові доручення, повинні містити відповідні деталі, включаючи в усіх випадках номер для посилань банку-ремітента такий, який вказаний у інкасових дорученнях.

b) Спосіб сповіщення

На відповідальності банку-ремітента лежить інструктувати інкасуючий банк щодо способу, яким повинні бути дані повідомлення, зазначені в пунктах (c) I, (c) II і (c) III.

За відсутності таких інструкцій інкасуючий банк направлятиме відповідні сповіщення способом за своїм вибором за рахунок банку, від якого отримано інкасові доручення.

c) I. Повідомлення про платіж.

Інкасуючий банк повинен без зволікання направити повідомлення про платіж банку, від якого отримано інкасові доручення, із зазначенням окремо інкасованої суми або сум, утримання комісії /або витрат, якщо такі мали місце, і способу розпорядження коштами.

II. Повідомлення про акцепт.

Інкасуючий банк повинен без зволікання направити повідомлення про акцепт банку, від якого отримано інкасові доручення.

III. Повідомлення про неплатежі або неакцепт.

Представляючий банк повинен спробувати з'ясувати причини неплатежу та неакцепта і відповідно інформувати про це без зволікання банк, від якого отримано інкасові доручення.

Представляючий банк повинен без зволікання направити повідомлення про неплатежі та/або неакцепт банку, від якого отримано інкасові доручення.

При отриманні такого повідомлення банк-ремітент повинен дати відповідні інструкції щодо подальших дій з документами. Якщо такі інструкції не отримані представляючим банком протягом 60 днів після його повідомлення про неплатежі та/або неакцепт, документи можуть бути повернуті банку, від якого отримано інкасові доручення, без будь-якої подальшої відповідальності з боку представляючого банку.

19.2. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів

А. Загальні положення та визначення

Стаття 1. Застосування

Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів редакції 1993 року, публікація МТП № 500, застосовуються до всіх документарних акредитивів (включаючи резервні акредитиви тією мірою, якою вони можуть бути до них застосовані), коли вони включаються до тексту акредитива. Вони є обов'язковими для всіх сторін, якщо інше не передбачене в акредитиві.

Стаття 2. Поняття про акредитив

Для цілей даних правил терміни «документарний акредитив» і «резервний акредитив» (далі іменовані як акредитиви) означають будь-яку угоду, як би вона не була названа або позначена, згідно з якою банк (банк-емітент), діючи на прохання і на підставі інструкцій клієнта (заявника) або від свого імені:

I) повинен провести платіж третій особі (бенефіціару) або його наказу, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром, або

II) уповноважує інший банк провести такий платіж або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або

III) уповноважує інший банк негоціювати проти передбачених документів при дотриманні строків та умов акредитива. Для цілей цих правил філії банку в різних країнах уважаються за різні банки.

Стаття 3. Акредитиви і контракти

a) Акредитив за своєю природою являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу або іншого контракту, на якому він може ґрунтуватися, і банки жодною мірою не пов'язані й не зобов'язані займатися такими контрактами, навіть якщо в акредитиві є яке-небудь посилання на такий контракт. Отже, установа банку, що оплачує, акцептує й оплатила тратти або негоціює та/або повністю виконує будь-які інші зобов'язання за акредитивом, не є предметом позовних вимог заявника, заснованих на його угоді з банком-емітентом або бенефіціаром.

b) На бенефіціара ні в якому разі не поширюються договірні відносини між банками або між заявником і банком-емітентом.

Стаття 4. Документи і товари (послуги) виконання зобов'язань

Щодо операцій з акредитивами, то всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, але не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть мати стосунок документи.

Стаття 5. Інструкції щодо виставлення (зміни) акредитивів

a) Інструкції щодо виставлення акредитива, сам акредитив, інструкції щодо внесення до нього будь-яких змін та самі зміни повинні бути повними і точними. Щоб уникнути плутанини та непорозумінь, банки повинні рекомендувати:

I) не включати зайвих подробиць до акредитива або у зміни до нього;

II) не давати інструкцій щодо виставлення, авізування або підтвердження акредитива з посиланням на попередній (раніше виставлений) акредитив (т. зв. «подібний акредитив»), якщо такий попередній акредитив зазнав змін, які були (або не були) прийняті.

b) Усі інструкції щодо виставлення акредитива і сам акредитив та його додатки, всі інструкції щодо внесення яких-небудь змін і самі зміни повинні точно вказувати документи, проти яких здійснюється платіж, акцепт або негоціація.

B. Види акредитивів та повідомлення про них

Стаття 6. Відкличні та безвідкличні акредитиви

a) Акредитив може бути:

I) відкличний або (II) безвідкличний.

b) Тому акредитив повинен ясно вказувати, є він відкличним чи безвідкличним.

c) За відсутності такої вказівки акредитив вважатиметься безвідкличним.

Стаття 7. Зобов'язання авізуючого банку

a) Акредитив може бути авізований бенефіціару через інший банк (авізуючий банк) без зобов'язань з боку авізуючого банку, але, вирішивши авізувати акредитив, банк повинен з розумною ретельністю перевірити за зовнішніми ознаками справжність акредитива, який він авізує. Якщо банк вирішує не авізувати акредитив, він повинен, не гаючись, повідомити про це банк-емітент.

b) Якщо авізуючий банк не може визначити таку зовнішню справжність акредитива, він повинен, не гаючись, інформувати банк, від якого виходили одержані інструкції, про таку неможливість установити справжність акредитива за зовнішніми ознаками. Якщо ж авізуючий банк вирішить авізувати акредитив, він повинен повідомити бенефіціара про те, що він не зміг установити справжність акредитива.

Стаття 8. Відкликання акредитива

a) Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціарові.

b) Однак банк-емітент зобов'язаний:

I) надати відшкодування іншому банку, уповноваженому ним на здійснення платежу за пред'явленням, акцепту або негоціації за відкличним акредитивом, за будь-який платіж, акцепт або негоціацію, проведені цим банком до одержання ним повідомлення про зміну або ануляцію, проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива;

II) надати відшкодування іншому банку, уповноваженому ним на здійснення платежу із розстроченням за відкличним акредитивом, якщо цей банк до одержання ним повідомлення про зміну або ануляцію прийняв документи, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива.

Стаття 9. Зобов'язання банку-емітента й підтверджувального банку

a) Безвідкличний акредитив, якщо подані передбачені документи до вказаного банку або банку-емітента та дотримані його строки й умови, становить тверде зобов'язання банку-емітента:

I) якщо акредитив передбачає платіж за пред'явленням — платити за пред'явленням;

II) якщо акредитив передбачає платіж із розстроченням — платити в строк, визначений відповідно до вказівок акредитива;

III) якщо акредитив передбачає акцепт:

a) (банкам-емітентам) — акцептувати тратти, виставлені бенефіціаром на банк-емітент, та оплатити їх з настанням строку; або

b) (іншим банкам) — акцептувати та оплатити в строк платежу тратти, представлені бенефіціаром на банк-емітент у тому випадку, якщо банк-трасат, указаний в акредитиві, не акцептує тратти, виставлені на нього, або оплатити тратти, акцептовані, але не оплачені таким банком-трасатом у строк, передбачений траттою;

IV) якщо акредитив передбачає негоціацію — оплатити, без обороту на трасантів та/або сумлінних держателів, тратти, представлені бенефіціаром та/або документи, представлені за акредитивом. Акредитив не повинен передбачати виставлення тратт на заявника. Якщо акредитив усе-таки передбачає виставлення тратт на заявника, банки розглядатимуть такі тратти як додаткові документи.

b) Підтвердження безвідкличного акредитива іншим банком (підтверджувальним банком) щодо уповноваження або на прохання банку-емітента становить тверде зобов'язання підтверджувального банку, на додаток до зобов'язання банку-емітента, за умови, що передбачені документи представлені підтверджувальному банку або іншому вказаному банку та дотримані строки й умови акредитива:

I) якщо акредитив передбачає платіж за пред'явленням — платити за пред'явленням;

II) якщо акредитив передбачає платіж із розстроченням — платити у строк, визначений відповідно до вказівок акредитива;

III) якщо акредитив передбачає акцепт:

a) (підтверджувальним банком) — акцептувати тратти, виставлені бенефіціаром на підтверджувальний банк, у разі якщо передбачений в акредитиві банк-трасат не акцептує тратти, виставлені на нього, або оплатити акцептовані, але не оплачені таким банком-трасатом тратти у належний строк за ними;

IV) якщо акредитив передбачає негоціацію — негоціювати, без обороту на трасатів та/або сумлінних держателів, тратти, представлені бенефіціаром та/або документи, передбачені за акредитивом. Акредитив не повинен передбачати виставлення тратт на заявника. Якщо акредитив усе ж передбачає виставлення тратт на заявника, банки розглядатимуть такі тратти як додаткові документи.

c) (I) Якщо банк, який уповноважений банком-емітентом, або до якого банк-емітент звернувся з проханням додати своє підтвердження за акредитивом, не готовий це зробити, то він повинен без затримки повідомити про це банку-емітенту.

II) Якщо тільки банк-емітент не вкаже іншого в своєму повноваженні або проханні про підтвердження, авізуючий банк буде авізувати акредитив бенефіціару без додавання свого підтвердження.

d) (I) За винятком передбаченого ст. 48, безвідкличний акредитив не може бути ані змінений, ані анульований без згоди банку-емітента, підтверджувального банку (якщо він є) і бенефіціара.

II) Будь-яка зміна, проведена банком-емітентом, безумовно, його зобов'язує з часу її проведення. Підтверджувальний банк може підтвердити такі зміни і буде безвідклично зобов'язаний по таких змінах з часу їх авізування. Але й підтверджувальний банк може авізувати зміни бенефіціару без свого підтвердження, і в такому разі він повинен інформувати про це банк-емітент і бенефіціара без відстрочки.

III) Умови акредитива (або акредитива, що включає прийняті зміни) залишатимуться чинними для бенефіціара, поки бенефіціар не повідомить своє прийняття змін банку, що авізував ці зміни. Бенефіціар повинен у письмовій формі акцептувати або відмовитися від змін. Якщо він не зможе дати таке письмове підтвердження,

пред'являє документи вказаному банку або банку-емітенту, які відповідають акредитиву, а не зміні, то таке пред'явлення документів вважатиметься як акцепт таких змін. З цього моменту зміни будуть включені в акредитив.

IV) Часткове прийняття змін, що містяться в такому авізуванні змін, не допускається й, отже, не може бути прийнятим і не має сили.

Стаття 10. Види акредитивів

a) Усі акредитиви повинні ясно вказувати, чи виконуються вони шляхом платежу по пред'явленню, платежу з розстрочкою, акцепту або негоціації.

b) (I) якщо тільки в акредитиві не передбачається банк-емітент як єдиний виконавець акредитива, то всі акредитиви повинні містити в собі вказівку на банк («виконуючий банк»), уповноважений провести платіж, платіж із розстроченням, акцепт тратт або негоціацію. Якщо акредитив передбачає вільну негоціацію (негоціацію за пред'явленням), то будь-який банк є виконуючим. Представлення документів повинно проводитися банку-емітенту або підтверджувальному банку (якщо він є), або будь-якому виконуючому банку.

II) під негоціацією розуміють дисконт (або оплату) векселя та/або документів уповноваженим до негоціації банком. Проста перевірка документів без дисконту (або оплати) не є негоціацією.

c) Якщо тільки виконуючий банк не є підтверджувальним банком, то його призначення в цій якості банком-емітентом не створює для виконуючого банку якогонебудь зобов'язання провести платіж, платіж із розстроченням, акцептувати тратти або негоціювати. Виняток — якщо виконуючий банк, спеціально зробивши застереження, і так повідомив бенефіціара, що прийняття та/або перевірка, та/або передача документів не створює для банку зобов'язань платити, платити із розстроченням, акцептувати тратти або негоціювати.

d) Указавши для виконання інший банк або дозволивши здійснювати негоціацію будь-яким банком, або уповноваживши чи запросивши який-небудь банк про додання його підтвердження, банк-емітент уповноважує такий банк провести платіж, акцептувати тратти або негоціювати, залежно від випадку, проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива, і зобов'язується подати такому банку відшкодування відповідно до положень цих Правил.

Стаття 11. Повідомлення електронною поштою й передавізування акредитива

a) (I) Якщо банк-емітент інструктує авізуючий банк за допомогою достовірного трансмісійного повідомлення про авізування акредитива або про зміни до акредитива, таке телетрансмісійне повідомлення вважатиметься робочим акредитивним документом або зміною і поштове підтвердження не повинно посилатися. Якщо ж поштове підтвердження, буде надіслане, то воно не матиме сили, й авізуючий банк не буде зобов'язаний перевіряти таке поштове підтвердження проти робочих акредитивних документів або змін, переданих телетрансмісійним зв'язком.

II) Якщо до телетрансмісійного повідомлення включено слова «подробиці будуть» (або слова подібного значення) або в ньому вказано, що поштове підтвердження буде робочим акредитивним документом чи зміною, то таке телетрансмісійне повідомлення не вважатиметься робочим акредитивним документом або зміною. У цьому разі банк-емітент повинен без затримки передати авізуючому банку робочий акредитивний документ або зміну.

b) Якщо банк користується послугами авізуючого банку для авізування акредитиву бенефіціару, то він повинен користуватися послугами того самого банку для авізування яких-небудь змін.

c) Попередня зміна про виставлення акредитива або внесення змін (передавізування) може передаватися банком-емітентом тільки тоді, коли він готовий повідомляти робочі акредитивні документи та зміни. Якщо інше не обумовлено в такому попередньому повідомленні банку-емітента, він зобов'язаний без відстрочки відкрити акредитив або внести зміни в строки, вказані в передавізуванні.

Стаття 12. Неповні або незрозумілі інструкції

Якщо одержані інструкції про авізування, підтвердження або змінювання акредитива є неповними або незрозумілими, банк, якому адресуються ці інструкції, може надсилати бенефіціару попереднє повідомлення лише для інформації й без відповідальності зі свого боку. Це попереднє повідомлення повинно чітко зазначати, що воно передбачає власне інформування без відповідальності авізуючого банку. У будь-якому разі авізуючий банк повинен повідомити банку-емітенту про проведені дії й вимагати від нього надати необхідну інформацію. Банк-емітент повинен надати необхідну інформацію без затримки. Акредитив буде авізований, підтверджений або змінений тільки після того, як будуть одержані повні й чіткі інструкції та авізуючий банк буде готовий виконати ці інструкції.

С. Зобов'язання і відповідальність

Стаття 13. Вимоги до перевірки документів

a) Банки повинні перевіряти всі, передбачені акредитивом, документи з розумною старанністю з тим, щоб упевнитися, що за зовнішніми ознаками вони відповідають строкам та умовам акредитива. Відповідність передбачених документів за зовнішніми ознаками строкам та умовам акредитива визначатиметься встановленими міжнародними банківськими звичаями відповідно до Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів (цих Правил). Документи, не передбачені в акредитиві, не перевірятимуться банками. Одержавши такі документи, вони повертатимуть їх особі, що представила такі документи, або передаватимуть їх, не беручи на себе відповідальності.

b) Банк-емітент, підтверджувальний банк (якщо він є) або виконуючий банк, що діє від їхнього імені, матимуть розумний строк, що не перевищує 7 банківських днів з наступного дня після прийняття документів, для перевірки документів і ухвалення рішення про їх прийняття чи повернення, а також для повідомлення відповідного рішення особі, що надала документи.

c) Якщо акредитив передбачає умови без зазначення документів, що подаються відповідно до них, банки вважатимуть ці умови і не розглядатимуть їх.

Стаття 14. Розходження в документах та повідомлення про це

a) Якщо банк-емітент уповноважує інший банк провести платіж, сплатити із розстроченням, акцептувати тратти або негоціювати проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають строкам та умовам акредитива, банк-емітент і підтверджувальний банк (якщо він є) зобов'язаний:

I) провести відшкодування виконуючому банку, який оплатив, платив із розстроченням, акцептував тратти або негоціював;

II) прийняти документи.

b) Одержавши документи, банк-емітент та/або підтверджувальний банк (якщо він є), або виконуючий банк, що діє від їхнього імені, повинен вирішити, виключно на підставі самих документів, чи відповідають вони за зовнішніми ознаками строкам та умовам акредитива. Якщо документи за зовнішніми ознаками не відповідають строкам та умовам акредитива, такі банки можуть відмовити у прийнятті цих документів.

c) Якщо банк-емітент визначить, що документи не відповідають за зовнішнім виглядом строкам та умовам акредитива, він, керуючись здоровим глуздом, може звернутися до заявника для відмовлення від протиріч. Але це не означає продовження строку, вказаного в п. b ст.13.

d) (I) Якщо банк-емітент та/або підтверджувальний банк (якщо він є), або виконуючий банк, що діє від їхнього імені, вирішив відмовити у прийнятті документів, він повинен негайно сповістити про це за допомогою телетрансмісійного повідомлення, або, якщо це неможливо, іншим прискореним шляхом, не пізніше як за сім банківських днів з дня, наступного після прийняття документів. Таке повідомлення надсилається банку, від якого одержані документи, або бенефіціару, якщо документи одержані безпосередньо від нього.

II) У такому повідомленні мають бути вказані всі розходження, через які банк відмовляє в прийнятті документів, і повинно також вказуватися, тримає він документи в розпорядженні особи, що представила їх, чи повертає їх їй.

III) Банк-емітент та/або підтверджуючий банк (якщо він є) матимуть право вимагати від банку-емітента повернення відшкодування з відсотками, якщо таке відшкодування було проведене цьому банку.

e) Якщо банк-емітент та/або підтверджувальний банк (якщо він є) не діє відповідно до положень цієї статті (ст.14) та/або не залишить документи в розпорядженні особи, що надала їх, або не поверне їх їй, банк-емітент та/або підтверджувальний банк (якщо він є) не вправі заявити претензію про те, що документи не відповідають строкам та умовам акредитива.

f) Якщо банк-ремітент звертає увагу банку-емітента та/або підтверджувального банку (якщо він є) на які-небудь розходження в документах або сповіщає такий банк, що він провів платіж, взяв на себе зобов'язання провести платіж із розстроченням, акцептував тратти або негоціював із застереженням або проти гарантії щодо таких гарантій, то банк-емітент та/або підтверджувальний банк не звільняється тим самим від яких-небудь своїх зобов'язань, що випливають з цієї статті. Таке застереження або гарантія стосуються тільки відносин між банком-ремітентом та особою, по відношенню до якої зроблено застереження або від імені якої одержано гарантію.

Стаття 15. Рамки відповідальності банків у відносинах з документами

Банки не несуть жодної відповідальності за форму, повноту, точність, справжність, підробку або юридичне значення будь-яких документів, так само як загальні та/або часткові умови, наявні в документах або додатково включені в них. Вони також не несуть ніякої відповідальності за опис, кількість, масу, якість, кондиційність, упаковку, достатку, цінність або за фактичну наявність зазначених у документах товарів, а так само за добросовісність, дії та/або бездіяльність, платоспроможність, виконання зобов'язань, комерційну репутацію вантажовідправника, перевізників або страхувачів товару чи будь-якої іншої особи.

Стаття 16. Рамки відповідальності банків щодо передачі повідомлень

Банки не несуть жодної відповідальності ані за наслідки затримки та/або втрати в дорозі яких-небудь повідомлень, листів або документів, ані за затримку, а також

викривлення або інші помилки, що виникають при передачі телекомунікаційних повідомлень. Банки не несуть жодної відповідальності за помилки в перекладі або тлумаченні технічних термінів і залишають за собою право передавати терміни акредитива без їхнього перекладу.

Стаття 17. Обставини форс-мажору

Банки не несуть жодної відповідальності за наслідки, зумовлені припиненням їхньої діяльності внаслідок стихійних лих, бунтів, суспільних заворушень, повстань, війн або яких-небудь інших, не залежних від них обставин, або внаслідок яких-небудь страйків чи локаутів. Без спеціального на те повноваження банки при поновленні своєї діяльності не братимуть зобов'язань про платіж із розстроченням, проводити платіж, акцепт тратт або негоціацію за акредитивами, за якими в період припинення діяльності банків строк для пред'явлення документів уже закінчився.

Стаття 18. Рамки відповідальності сторін щодо одержаних інструкцій

a) Банки, що користуються послугами іншого банку або інших банків для виконання інструкцій заявника акредитива, роблять це за рахунок і ризик останнього.

b) Банки не несуть жодної відповідальності, якщо передані ними інструкції не будуть виконані, навіть у тому разі, коли вони самі взяли на себе ініціативу у виборі іншого банку(ів).

c) (I) Сторона, що інструктує іншу сторону, зобов'язана сплатити за послуги та інші витрати, пов'язані з інструкціями, включаючи відсотки за винагороду.

II) Якщо акредитив передбачає, що сплата за послуги та інші витрати буде проведено стороною іншою, ніж інструктуюча сторона, то вона завжди залишається зобов'язаною сплатити.

d) Заявник акредитива пов'язаний всіма зобов'язаннями і відповідальністю, що випливають з іноземних законів і звичаїв, і зобов'язаний надати банкам відшкодування, якщо такі зобов'язання і відповідальність будуть на них покладені.

Стаття 19. Рамбурсні вимоги між банками

a) Якщо банк-емітент має намір установити, що відшкодування, на яке має право банк-платник, акцептуючий або негоціюючий банк, повинно бути одержано шляхом виставлення цими банками вимог на інший банк (рамбурсуючий банк), то він повинен своєчасно дати такому рамбурсуючому банку належні інструкції або повноваження для виконання рамбурсних вимог.

b) Банк-емітент не повинен вимагати від банку, який виконав свої зобов'язання, сертифіката, який засвідчує, що він діяв відповідно до строків та умов акредитива, щоб одержати відшкодування від рамбурсуючого банку.

c) Банк-емітент не може бути звільнений від яких-небудь своїх зобов'язань надати відшкодування, якщо таке відшкодування не буде проведене рамбурсуючим банком.

d) Банк-емітент нестиме відповідальність перед банком, який виконав свої зобов'язання, за будь-яку втрату відсотків, якщо відшкодування не проведено рамбурсуючим банком на першу вимогу або іншим чином, як це обумовлено в акредитиві чи взаємно погоджено залежно від випадку.

e) Банк-емітент повинен сплатити послуги рамбурсуючого банку. Однак якщо за послуги рамбурсуючого банку платить інша сторона, банк-емітент повинен вказати про це в оригіналі акредитива та в документі, що уповноважує на рамбурсування. (Виконуючий банк платитиме за послуги рамбурсуючого банку, якщо вони не

сплачуються банком-емітентом, у строк виконання акредитива. Інакше на банк-емітент покладено виключне зобов'язання сплатити за послуги рамбурсуючого банку).

D. Документи

Стаття 20. Двозначність емітентів документів

a) Такі терміни, як «першокласний»,»добре відомий», «кваліфікований», «незалежний», «офіційний», «компетентний», «місцевий» і подібні, не повинні вживатися для характеристики організацій або осіб, що видають будь-які документи, які мають бути представлені за акредитивом. Якщо такі терміни включено в умови акредитива, банки прийматимуть відповідні документи в тому вигляді, як вони представлені, за умови, що вони за зовнішніми ознаками відповідають строкам та умовам акредитива та не оформлені бенефіціаром.

b) Якщо тільки в акредитиві не передбачено інше, банки прийматимуть також як оригінали документи, які виготовлені за допомогою:

I) репрографічних, автоматизованих або комп'ютерних систем;

II) копіювального паперу, якщо на них є позначка, що вони є оригіналами, та за потреби наявний підпис. Документ може бути підписаний шляхом безпосереднього підпису, факсимільного підпису, штампа, символу або іншим механічним чи електронним способом посвідчення.

c) (I) Якщо тільки в акредитиві не обмовлено інше, банки прийматимуть як копії документи з позначкою «копія» або без позначки «оригінал». На копіях не потрібний підпис.

II) Якщо акредитив потребує однотипних документів, наприклад, «дублікат», «у двох примірниках», «подвійні» і т.п., досить подати один оригінал та інші як копії, крім тих випадків, коли в самому документі вказано інші вимоги.

d) Якщо в акредитиві не передбачено інше, умова акредитива, яка потребує, що документ повинен бути посвідчений, затверджений, легалізований, завізований, засвідчений, або положення, що вимагає подібного, буде засвідчуватися підписом, маркою, знаком або етикеткою на такому документі, який за зовнішніми ознаками відповідає положенням акредитива.

Стаття 21. Документи, які не показують, ким вони оформлені, або без точного змісту

Якщо вимагається представлення документів інших, ніж транспортні документи, страхові документи і комерційні рахунки, в акредитиві повинно бути вказано, ким такі документи видані й які формулювання або дані вони повинні в собі містити. Якщо в акредитиві це не вказано, банки прийматимуть документи такими, як вони представлені, за умови, що їхній зміст і дані не суперечать іншим представленим передбаченим документам.

Стаття 22. Дата видачі документів та акредитивна дата

Якщо тільки в акредитиві не обумовлено інше, банки прийматимуть документ з датою видачі, що передує даті виставлення акредитива, якщо цей документ буде представлений протягом строків, установлених в акредитиві та цих Правилах.

Стаття 23. Морський/океанський коносамент

a) Якщо в акредитиві вимагається коносамент про перевезення з порту до порту, банки прийматимуть, якщо інше не передбачено в акредитиві, документ незалежно від його назви, який:

I) за зовнішніми ознаками вказує назву перевізника і підписаний або як-небудь посвідчений:

— перевізником або його агентом з повноваженнями;

— власником або його означеним агентом з повноваженнями.

Підписи або посвідчення перевізника або власника повинні бути ідентифіковані як такі. Агент, що підписує або посвідчує за власника чи перевізника, також повинен вказати своє найменування та від імені кого він діє, та

II) вказує, що товари були навантажені на борт або відвантажені на означених суднах. Навантаження на борт або відвантаження на судні може бути вказане написом на коносаменті, що товари навантажені на борт означеного судна або відвантажені на означеному судні, в такому разі дата видачі коносамента вважатиметься датою навантаження на борт і датою відвантаження. У всіх інших випадках навантаження на борт означеного судна має засвідчуватися відміткою на коносаменті, яка вказує дату навантаження товарів на борт. У такому разі дата бортової відмітки вважатиметься датою навантаження. Якщо коносамент містить вказівку «передбачуване судно» або подібний вираз щодо судна, навантаження на борт (означеного судна) повинно бути засвідчене на борту відміткою на коносаменті. Ця відмітка має вказувати дату навантаження товарів на борт і назву судна, на яке товари навантажені, — навіть якщо воно для навантаження позначене як «передбачуване судно». Якщо коносамент вказує місце прийняття товарів або прийняття товарів до навантаження інше, ніж порт навантаження, то бортова відмітка повинна також включати назву порту навантаження, передбаченого акредитивом, і назву судна, на яке були відвантажені товари, навіть якщо товари відвантажені на судно, вже вказані в коносаменті. Це положення обов'язкове в тих випадках, коли навантаження на борт вказується відміткою на коносаменті, та

III) вказує порт навантаження і порт розвантаження, передбачені в акредитиві, незважаючи на те, що документ:

a) вказує місце прийняття до навантаження інше, ніж порт навантаження, та/або

b) містить вказівку «передбачуваний» або подібний вираз щодо порту навантаження та/або до порту розвантаження так, як передбачено в акредитиві та

IV) містить у єдиному примірнику оригінал коносамента або, якщо виданий більш ніж один оригінал, повний комплект, як він виданий, та

V) як здається, містить усі строки та умови перевезення або деякі такі строки та умови, що стосуються до документа іншого, ніж коносамент (коротка форма/бланк зворотного коносамента); (банки не перевірятимуть змісту таких строків та умов), та

VI) не містить вказівки, що він виставлений на умовах чартер-партії та/або не вказує, що судно, яке здійснює перевезення, приводиться в рух тільки вітрилами, та

VII) у всіх інших аспектах відповідає передбаченому акредитивом.

b) Для цілей цієї статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного транспортного судна на інше протягом морського перевезення з порту навантаження до порту розвантаження, передбаченого в акредитиві.

c) Якщо тільки перевантаження не заборонене умовами акредитива, банки прийматимуть коносамент із зазначенням, що товари будуть перевантажуватися за умови, що все перевезення покрито однією і тією самою накладною.

d) Навіть якщо акредитив забороняє перевантаження, банки прийматимуть коносамент, який:

I) указує, що перевантаження буде здійснюватися, якщо відповідний вантаж міститься в контейнерах, на трайлерах та/або ліхтерах типу «ЛЕШ» — як зазначено в коносаменті, за умови, що все перевезення покрито одним і тим самим коносаментом, та/або

II) містить пункти, що перевізник залишає за собою право перевантаження.

Стаття 24. Морська транспортна накладна

a) Якщо акредитив вимагає морської транспортної накладної (без негоціації), що покриває перевезення від порту до порту, банки, якщо інше не передбачено в акредитиві, прийматимуть документи, незалежно від їхньої назви, які:

I) за їхніми зовнішніми ознаками містять у собі назву перевізника та підписані або засвідчені іншим чином:

— перевізником або його зазначеним агентом, або

— власником або його зазначеним агентом.

Підпис або посвідчення перевізника чи власника повинні бути ідентифіковані. Агент, що підписує або посвідчує за власника чи перевізника, повинен також вказати своє найменування та від імені кого він діє та

II) вказує, що товари були навантажені на борт або відвантажені на означеному судні. Навантаження на борт або відвантаження на судні може бути вказано написом на морській транспортній накладній, що товари навантажені на борт означеного судна або відвантажені на означеному судні; в цьому випадку дата видачі морської транспортної накладної вважатиметься датою навантаження на борт і датою відвантаження. У всіх інших випадках навантаження на борт вказаного судна повинно засвідчуватися відміткою на морській транспортній накладній, яка вказує дату навантаження товарів на борт. У цьому випадку дата бортової відмітки вважатиметься датою відвантаження. Якщо морська транспортна накладна містить вказівку «передбачуване судно» або подібний вираз щодо судна, навантаження на борт (означеного судна) повинно бути засвідчено на борту відміткою на морській транспортній накладній. Ця відмітка повинна вказувати дату навантаження товару на борт і назву судна — навіть якщо воно позначене для навантаження як «передбачуване судно». Якщо морська транспортна накладна вказує місце прийняття товарів або місце прийняття товарів до навантаження інше, ніж порт навантаження, бортова відмітка повинна також включати назву порту навантаження, передбаченого в акредитиві, і назву судна, на яке навантажені товари, навіть якщо товари відвантажені на судно, вказане в морській транспортній накладній. Це положення застосовується у тих випадках, коли навантаження на борт вказане підписом на морській транспортній накладній, та

III) вказує порт навантаження і порт розвантаження, передбачені в акредитиві, незважаючи на те, що документ:

a) вказує місце прийняття до навантаження інше, ніж порт навантаження, та/або кінцевий пункт призначення інший, ніж порт розвантаження, та/або

b) містить вказівку «передбачуваний» або подібний вираз щодо порту навантаження та/або порту розвантаження так, як передбачено в акредитиві, та

IV) містить оригінал морської транспортної накладної в єдиному примірнику, або, якщо виданий більш ніж один оригінал, повний комплект, як він виданий, та

V) здається містить у собі всі строки та умови перевезення, або деякі такі строки та умови, що стосуються документа іншого, ніж транспортна накладна (коротка форма/зворотна сторона якої не заповнена); (банки не перевірятимуть зміст у таких строків та умов), та

VI) не містить вказівок, що він виставлений на умовах чартер-партії та/або не вказує, що судно, яке здійснює перевезення, приводиться в рух тільки вітрилами, та

VII) в усіх інших аспектах відповідає передбаченому акредитивом.

b) Для цілей цієї статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного судна на інше судно під час морського перевезення з порту навантаження до порту розвантаження, передбаченого акредитивом.

c) Якщо тільки перевантаження не заборонене умовами акредитива, банки прийматимуть морські транспортні накладні із зазначенням, що товари можуть перевантажуватися за умови, що все перевезення покрито однією і тією ж самою морською транспортною накладною.

d) Навіть якщо акредитив забороняє перевантаження, банки приймають морські транспортні накладні, які:

I) вказують, що перевантаження буде здійснюватися, якщо відповідний вантаж знаходиться в контейнерах, на трайлерах та/або ліхтерах типу «ЛЕШ» — як зазначено в морській транспортній накладній, за умови, що все перевезення покрито однією і тією самою морською транспортною накладною, та/або

II) містить пункти, що перевізник залишає за собою право перевантаження.

Стаття 25. Коносамент чартерного перевезення

a) Якщо акредитив вимагає або дозволяє коносамент чартерного перевезення, банки, якщо інше не передбачене в акредитиві, прийматимуть документ, незалежно від назви, який:

I) містить вказівку, що він підпорядковується умовам чартерного перевезення; та

II) за зовнішніми ознаками видається підписаним або засвідченим іншим чином:

— власником або його зазначеним агентом, або

— керуючим або його зазначеним агентом.

Будь-який підпис або посвідчення керуючого або власника повинен бути ідентифікований на документі. Агент, що підписує чи засвідчує за керуючого або власника, повинен також вказати своє найменування і від імені кого він діє, та

III) вказує або не вказує назву перевізника та

IV) вказує, що товар навантажений на борт або відвантажений на зазначеному судні. Навантаження на борт або відвантаження на названому судні може бути вказаним у коносаменті написом, що товар навантажений на зазначене судно або відвантажений на названому судні. При цьому дата видачі коносамента вважатиметься датою навантаження на борт і датою відвантаження. У всіх інших випадках навантаження на борт названого судна повинно бути засвідчене відміткою в коносаменті, на основі якої встановлюється дата навантаження на борт, тоді дата бортової відмітки вважатиметься датою відвантаження, та

V) вказує порт навантаження і порт розвантаження, зазначені в акредитиві, та

VI) є єдиним оригіналом коносамента або, якщо виданий більш ніж один оригінал, становить повний комплект оригіналів, та

VII) не вказує, що судно, яке здійснює перевезення, приводиться в рух тільки вітрилами, та

VIII) в усіх інших аспектах відповідає вимогам акредитива.

b) Навіть якщо в акредитиві вимагається пред'явлення контракту чартерного перевезення з коносаментом чартерного перевезення, банки не перевірятимуть такого контракту чартерного перевезення, але будуть передавати його без зобов'язань зі свого боку.

Стаття 26. Документ по змішаному перевезенню

Якщо акредитив передбачає представлення транспортного документа, що покриває хоча б два типи транспорту (змішаний транспорт), банки прийматимуть, якщо інше не обумовлено в акредитиві, документ, незалежно від його назви, який:

I) за зовнішніми ознаками вказує назву перевізника або оператора змішаного транспорту та підписаний або посвідчений іншим чином:

— перевізником або оператором змішаного транспорту або їх зазначеним агентом, або керуючим чи його зазначеним агентом. Підпис або інше посвідчення перевізника, оператора змішаного транспорту або керуючого повинен бути ідентифікований як підпис таких осіб. Агент, що підписує чи засвідчує за перевізника, оператора змішаного транспорту або керуючого, повинен вказати своє найменування та від імені кого він діє, та

II) вказує, що товар відправлений, прийнятий і навантажений або навантажений на борт. Відправлення, прийняття до навантаження або навантаження на борт може бути вказано в документі змішаного транспорту написом. Дата видачі такого документа вважатиметься датою відправлення, прийняття до навантаження або навантаження на борт та датою відвантаження. Але якщо документ вказує штампом/печаткою або іншим шляхом дату відправлення, прийняття до навантаження або навантаження на борт, така дата вважатиметься датою відвантаження, та

III) (a) вказує місце прийняття до навантаження, передбачене акредитивом, яке може відрізнятися від порту, аеропорту або місця навантаження, та кінцевий пункт призначення, передбачений в акредитиві, який може відрізнятися від порту, аеропорту або місця розвантаження, та/або

b) містить вказівку «передбачуваний» або подібний вираз щодо судна та/або порту навантаження, та/або порту розвантаження, та

IV) є оригіналом у єдиному примірнику змішаного транспортного документа або, якщо видано більше ніж один оригінал повним комплектом оригіналів, як він виданий, та

V) здається, містить усі строки та умови перевезення, або деякі строки та умови з посиланням на джерело чи документ інший, ніж змішаний транспортний документ (коротка форма з незаповненою зворотною стороною); банки не перевірятимуть зміст цих положень та умов, та

VI) не містить вказівки, що він підпорядковується чартерному контракту та/або не містить вказівки, що судно, яке здійснює перевезення, приводиться в рух тільки вітрилами, та

VII) в усіх інших аспектах відповідає передбаченому в акредитиві.

b) Навіть якщо акредитив забороняє перевантаження, банки прийматимуть документ, який вказує, що перевантаження буде або може бути проведене за умови, що всі перевезення покрито одним єдиним документом, яким є змішаний транспортний документ.

Стаття 27. Документ повітряного транспорту (перевезення)

Якщо акредитив передбачає (представлення) повітряного транспортного документа, банки, якщо інше не передбачено в акредитиві, прийматимуть документ, незалежно від його назви, який:

I) за зовнішніми ознаками вказує назву перевізника та підписаний або засвідчений іншим чином:

— перевізником або

— зазначеним агентом перевізника.

Підпис або посвідчення перевізника повинен бути ідентифікований як підпис такої особи. Агент, що підписує чи засвідчує за перевізника, повинен вказати своє найменування та від імені кого він діє, та

II) вказує, що товар прийнятий до перевезення, та

III) у тому разі, коли акредитив вимагає фактичної дати відправлення, вказує спеціальною поміткою таку дату. Дата відправлення, вказана таким чином на повітряному транспортному документі, вважатиметься датою відвантаження. Для цілей цієї статті інформаційне вираження на повітряному транспортному документі (позначка «тільки для перевізника» або подібний вираз) щодо номера рейсу та дата вильоту не розглядатиметься як спеціальна помітка дати відправлення. У всіх інших випадках дата видачі повітряного транспортного документа вважатиметься датою відвантаження, та

IV) вказує аеропорт відправлення і аеропорт прибуття, передбачені в акредитиві, та

V) видається оригіналом для відправника, або, як передбачає акредитив, повним комплектом оригіналів, та

VI) здається, містить у собі всі строки та умови перевезення або деякі з них, що стосуються джерела або документа іншого, ніж повітряний транспортний документ. (Банки не перевірятимуть зміст таких строків і умов) та

VII) в усіх інших аспектах відповідає передбаченому акредитивом.

b) Для цілей цієї статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного літака в інший під час перевезення з аеропорту навантаження до аеропорту призначення, вказаного в акредитиві.

c) Навіть якщо акредитив забороняє перевантаження, банки прийматимуть транспортні документи із застереженням, що перевантаження буде чи може бути здійснене за умови, що все перевезення покрите одним і тим самим повітряним транспортним документом.

Стаття 28. Автомобільні, залізничні або внутрішньоводні транспортні документи

a) Якщо акредитив передбачає автомобільний, залізничний або внутрішньоводний транспортний документ, банки будуть, якщо інше не обумовлено акредитивом, незалежно від їхньої назви, приймати документи, які:

I) за зовнішніми ознаками вказують назву перевізника і підписані або посвідчені іншим способом перевізником або його вказаним агентом та/або мають штамп чи іншу позначку, яка свідчить, що вантаж був прийнятий перевізником або його вказаним агентом. Будь-який підпис, посвідчення, штамп прийняття вантажу або інша позначка прийняття вантажу перевізником повинні бути ідентифіковані (вказані) на лицьовій стороні документа як перевізника (або в його ролі). Агент, підписуючи або посвідчуючи за перевізника, повинен також вказати своє найменування і за дорученням кого він діє, та

II) вказати, що товар прийнятий до відвантаження, відправлення або перевезення або подібними виразами. Дата видачі документа буде вважатися датою відвантаження; якщо на транспортному документі є штамп прийняття вантажу, то датою відвантаження вважається дата штампа прийняття вантажу, та

III) вказати місце відвантаження і пункт кінцевого призначення, передбачені в акредитиві, та

VI) вказати, що в усіх інших аспектах документ відповідає передбаченому акредитивом.

b) Якщо на транспортному документі відсутня кількість виданих примірників, банки прийматимуть транспортний документ(и), представлений як повний комплект. Банки прийматимуть як оригінал транспортні документи незалежно від вказівки про це.

c) Для цілей цієї статті перевантаження означає розвантаження та відвантаження з одного транспортного засобу на інший, у різних видах транспорту і під час (протягом) перевезення з місця відвантаження в пункт кінцевого призначення, передбачений в акредитиві.

d) Якщо навіть акредитив забороняє перевантаження, банки прийматимуть автомобільні, залізничні або внутрішньоводні транспортні документи, які вказують, що перевантаження буде чи може бути здійснене за умови, що все перевезення покрите одним і тим самим транспортним документом і здійснюється одним видом транспорту.

Стаття 29. Документ про відправлення товарів поштою

a) Якщо акредитив вимагає представлення поштової квитанції або сертифікат про відправку поштою, банки будуть, якщо інше не передбачене акредитивом, приймати документ про відправлення товарів поштою, який

I) за зовнішніми ознаками проштампований чи іншим способом посвідчений та датований у місці, з якого, за умовами акредитива, товари мали бути відвантажені або відправлені. Така дата вважатиметься датою навантаження або відправлення та

II) в усіх інших аспектах відповідає передбаченому акредитивом.

b) Якщо акредитив потребує документа, виданого поштою або агентством по прискореній доставці пошти, що свідчить про одержання або прийняття товару до відправлення, банки будуть, якщо інше не передбачено акредитивом, незалежно від назви, приймати документ, який:

I) за зовнішніми ознаками вказує назву пошти (агентства) і проштампований, підписаний або посвідчений іншим чином цією поштою/агентством, якщо акредитив не потребує специфічного документа, виданого означеною поштою/агентством, банки будуть приймати документ, виданий будь-якою поштою/агентством

II) вказує дату прийняття вантажу до транспортування або напис, що свідчить про це, — така дата вважатиметься датою навантаження або відправлення та

III) в усіх інших аспектах відповідає передбаченому акредитивом.

Стаття 30. Транспортні документи, видані фрахтовими компаніями

Якщо інше не обумовлено акредитивом, банки тільки прийматимуть транспортні документи, видані фрахтовими компаніями, якщо вони за зовнішніми ознаками вказують:

I) назву фрахтової компанії як перевізника або оператора змішаного транспорту і підписані чи посвідчені іншим чином фрахтовою компанією в ролі перевізника або оператора змішаного транспорту; або

II) назву перевізника або оператора змішаного транспорту і підписані або засвідчені іншим чином фрахтовою компанією як зазначеним агентом за або від імені перевізника або оператора змішаного транспорту.

Стаття 31. Документи типу «На палубі», «Навантаження і підрахунок вантажовідправника», назва вантажовідправника

Якщо інше не передбачено в акредитиві, банки прийматимуть транспортні документи, які:

I) не вказують — у випадку морського перевезення або перевезення більш ніж одним типом транспорту, включаючи морське перевезення, — що товар був або буде навантажений на палубу. Разом з тим банки прийматимуть транспортні документи, які містять положення, що товари можуть бути перевезені на палубі, але спеціально не вказують, що товари навантажені чи будуть навантажені на палубу; та/або

II) мають на лицьовій стороні застереження, таке як «навантаження і підрахунок вантажовідправника», або «вміст за заявленням вантажовідправника», або словами подібного значення, та/або

III) вказують як вантажовідправника товару сторону іншу, ніж бенефіціар по акредитиву.

Стаття 32. Чисті транспортні документи

a) Чистий транспортний документ — це документ, який не має застережень чи поміток, що безпосередньо констатують дефектний стан товару та/або упаковки.

b) Банки не прийматимуть транспортних документів, що мають такі застереження або помітки, якщо тільки акредитив спеціально не передбачає застереження і помітки, які можуть бути прийняті.

c) Банки вважатимуть виконаними вимоги акредитива представити транспортний документ з поміткою (застереженням) «чистий бортовий», якщо такий транспортний документ відповідає вимогам цієї статті та статей 23, 24, 25, 26, 27, 28 або 30.

Стаття 33. Оплачений чи неоплачений фрахт щодо транспортних документів

a) Якщо інше не передбачено в акредитиві або якщо це не суперечить якимось із представлених за акредитивом документам, банки прийматимуть транспортні документи, які свідчать, що фрахт або транспортні документи, які свідчать, що фрахт або транспортні витрати (у подальшому іменуватимуться як «фрахт») повинні ще бути оплачені.

b) Якщо акредитив передбачає, що транспортні документи повинні вказувати, що фрахт оплачувався або попередньо оплачувався, банки прийматимуть транспортні документи, на яких написом чітко вказано платіж або попередній платіж фрахту, засвідчений штампом чи іншим чином або на якому платіж або попередній платіж фрахту вказаний іншим способом. Якщо акредитив передбачає, що поштові витрати повинні бути оплачені або попередньо оплачені, банки також будуть приймати транспортні документи, які видані поштою або агентством швидкої доставки і засвідчують, що поштові витрати оплачено іншою стороною, аніж покупець.

c) Слова «фрахт оплачується», або «фрахт повинен бути оплачений», або слова подібного значення, якщо вони мають місце на транспортному документі, не повинні вважатися доказом оплати фрахту.

d) Банки прийматимуть транспортні документи, що засвідчують штампом чи іншим чином додаткові до фрахту витрати, такі як витрати або збитки, що виникають у зв'язку з навантаженням, розвантаженням або іншими подібними операціями, якщо тільки умови акредитива спеціально не забороняють таке засвідчення.

Стаття 34. Страхові документи

a) Страхові документи повинні бути, за зовнішніми ознаками, видані і підписані страховою компанією або поручником (андеррайтером) чи їхніми агентами.

b) Якщо страхові документи вказують, що вони були видані більше ніж в одному оригіналі, всі оригінали повинні бути представлені, якщо інше не вказано в акредитиві.

c) Каверноти (документ покриття страховки), видані брокерами, не будуть прийматися, якщо інше спеціально не обумовлено акредитивом.

d) Якщо інше не передбачено в акредитиві, банки прийматимуть страхові сертифікати або декларації з відкритими покриттями, попередньо підписаними страховими компаніями або поручителями чи їхніми агентами. Якщо акредитив спеціально вимагає для страхових сертифікатів або декларацій відкритого покриття, банки прийматимуть страхові поліси.

e) Якщо інше не передбачено в акредитиві або якщо із зовнішніх ознак не випливає, що страхування набуває сили не пізніше дати навантаження на борт чи відправлення або дати прийняття до перевезення товару, банки не прийматимуть страхового документа, датованого пізніше, ніж дата навантаження на борт чи відправки або дата прийняття товарів до перевезення, як це вказано в транспортному документі.

f) (I) Якщо інше не передбачено в акредитиві, страховий документ повинен бути виражений у тій самій валюті, що й акредитив.

II) Якщо інше не передбачено в акредитиві, мінімальною сумою, на яку повинно бути здійснено страхування відповідно до страхового документа, є ціна товару CIF (ціна, страхування і фрахт до «вказаного порту призначення») або CIP (фрахт і страхування, оплачені до «вказаного місця призначення»), вартість товару, залежно від випадку, плюс 10%, але тільки тоді, якщо за зовнішніми ознаками документів можна визначити CIF чи CIP вартість. В інших випадках банки прийматимуть, як такий мінімум, суму в 110% від суми платежу, акцепта або негоціації за акредитивом, або 110% від усієї суми комерційного рахунка, залежно від того, яка з них більша.

Стаття 35. Види страхування (страхових покриттів)

a) Акредитиви повинні вказувати потрібні види страхування, і, якщо необхідно покрити, — додаткові ризики. Неточні терміни, такі як «звичайні ризики» чи «ризики покупця», не повинні вживатися; якщо вони будуть вжиті, банки прийматимуть страхові документи представленому вигляді, але без відповідальності за ризики, не покриті страхуванням.

b) За відсутності спеціальних вказівок в акредитиві банки прийматимуть страхові документи у представленому вигляді, без відповідальності за ризики, не покриті страхуванням.

c) Якщо інше не передбачено в акредитиві, банки прийматимуть страхові документи із застереженням, що страхування передбачає франшизу або що страхове покриття здійснюється незалежно від відсотка.

Стаття 36. Страхування, що покриває всі види ризиків

Якщо акредитив передбачає «страхування проти всіх видів ризиків», банки прийматимуть страхові документи, що мають помітку «всі ризики» або таку засторогу — без відповідальності за будь-які ризики, не покриті страхуванням, незалежно від того, є до цієї помітки чи застороги «усі ризики» чи немає, навіть якщо в ній вказується, що певні ризики виключаються.

Стаття 37. Комерційні рахунки

a) Якщо інше не передбачено в акредитиві, комерційні рахунки:

I) повинні, за зовнішніми ознаками, бути видані бенефіціаром, означеним в акредитиві (за винятком передбаченого статтею 48) та

II) повинні бути виписані на ім'я заявника (за винятком передбаченого в п. статті 48) та

III) не повинні бути підписані.

b) Якщо інше не передбачено в акредитиві, банки можуть повертати комерційні рахунки, виписані на суму, що перевищує суму, обумовлену в акредитиві. Разом з тим якщо банк, уповноважений платити, видати зобов'язання про платіж із розстроченням, акцептувати тратти або негоціювати за акредитивом, приймає такі комерційні рахунки, то це його рішення буде обов'язковим для всіх сторін за умови, що цей банк не здійснив платежу, не взяв зобов'язання платити розстроченням, не акцептував тратти або не негоціював на суму, що перевищує суму акредитива.

c) Опис товарів у комерційних рахунках повинен відповідати описові в акредитиві. В усіх інших документах товар може бути описаний у загальній формі, яка не суперечить описові товару в акредитиві.

Стаття 38. Інші документи

Якщо акредитив потребує засвідчення або посвідчування маси при перевезенні іншим транспортом, ніж морський, банки прийматимуть транспортні документи зі штемпелем чи заявою про масу на транспортному документі, зробленому, судячи за зовнішніми ознаками, перевізником чи його агентом, якщо в акредитиві немає спеціального застереження, що маса повинна бути засвідчена або засвідчувана окремим документом.

Е. Інші положення

Стаття 39. Відхилення щодо суми, кількості і ціни за одиницю товару від передбачуваних акредитивом

a) Слова «приблизно», «близько», «майже» чи подібні вирази, вживані щодо суми акредитива або кількості, або ціни за одиницю товару, вказаних в акредитиві, повинні тлумачитися як такі, що допускають різницю в межах 10% більше або 10% менше, ніж сума або кількість, або ціна за одиницю товару, яких вони стосуються.

b) Якщо акредитив спеціально не вказує, що кількість товару не повинна збільшуватися або зменшуватися, допускається відхилення на 5% більше або на 5% менше, завжди за умови, що сума вимог не буде перевищувати суми акредитива. Таке відхилення не допускається, якщо в акредитиві кількість указується в певній кількості пакувальних одиниць або в штуках.

c) Якщо тільки акредитив, що забороняє відвантаження частинами, не передбачає іншого або якщо, відповідно до п.b. статті 39, допускається відхилення на 5% менше від потрібної суми, але за умови, що якщо акредитив передбачає кількість товару, така кількість товару повинна бути відвантажена повністю, і якщо акредитив передбачає ціну за одиницю товару, така ціна не змінилась. Це положення не застосовується, якщо вирази, передбачені п.a. статті 39, використовуються в акредитиві.

Стаття 40. Часткове використання акредитива/часткові відвантаження

a) Часткове використання акредитива та/або часткове відвантаження дозволяються, якщо в акредитиві не передбачено інше.

b) Транспортні документи, які за зовнішніми ознаками вказують, що відвантаження здійснене на один вид транспорту і для одного перевезення, за умови, що вони вказують кінцевий пункт призначення, не будуть вважатися як документи, що відносяться до часткового навантаження, — навіть якщо транспортні документи вказують

різні дати відвантаження та/або різні порти вантаження, місця прийняття до навантаження чи відправлення.

c) Відвантаження, зроблені поштою або листоношею, не будуть вважатися частковими, якщо поштові квитанції або сертифікати про відвантаження поштою або квитанції (записки) про відправлення за зовнішніми ознаками проштамповані, підписані чи іншим чином посвідчені в місці звідки акредитив передбачає відправлення товару, і датовані одним числом.

Стаття 41. Часткове використання/відвантаження

Якщо акредитивом передбачається використання та/або відвантаження частинами у встановлені строки і якась частина не використана та/або не відвантажена протягом строку, встановленого для цієї частини, то акредитив не може бути використаний ні для цієї частини, ані для наступних, якщо інше не обумовлено в акредитиві.

Стаття 42. Дата закінчення строків і місце представлення документів

a) Усі акредитиви повинні передбачати дату закінчення строків і місце представлення документів для платежу, акцепта або, за винятком вільної негоціації акредитива, місця представлення документів для негоціації. Передбачена дата для платежу, акцепта або негоціації буде вважатися датою закінчення строку для представлення документів.

b) Крім випадків, передбачених в п.a. статті 44, документи повинні бути представлені в або перед датою закінчення строку акредитива.

c) Якщо банк-емітент вказує, що акредитив підлягає використанню «протягом одного місяця», «протягом шести місяців» або подібне, але не вказує дату, від якої обчислюється цей строк, то дата виставлення акредитива банком-емітентом буде вважатися датою, починаючи з якої цей строк буде обчислюватися. Банки повинні рекомендувати не вказувати дати закінчення строку таким чином.

Стаття 43. Обмеження дати закінчення строку представлення документів

a) Крім передбаченої дати закінчення строку для представлення документів, кожний акредитив, по якому необхідне представлення транспортних документів, повинен також передбачати певний відрізок часу після дати навантаження товару, протягом якого документи повинні бути представлені відповідно до строків і умов акредитива. Якщо такий період не передбачений, банки не прийматимуть представлені документи пізніше, як через 21 день після дати навантаження. У будь-якому разі документи повинні бути представлені не пізніше від дати закінчення строку представлення документів за акредитивом.

b) У тих випадках, якщо можна застосувати п. b статті 40, датою відвантаження товару буде вважатися найостанніша дата відвантаження на одному з представлених документів.

Стаття 44. Продовження дати закінчення строку документів

a) Якщо дата закінчення строку акредитива та/або останній день строку для пред'явлення документів, передбачених акредитивом чи застосовуваного у зв'язку із статею 43, припадає на день, у який банк, куди повинні бути представлені документи, закритий з причин інших, ніж вказані в статті 17, передбачувана дата закінчення строку та/або останній день строку представлення документів після відвантаження товару, залежно від випадку, будуть продовжені до першого наступного дня, коли цей банк буде відкритий.

b) Останній день відвантаження не продовжується у зв'язку з продовженням дати закінчення строку та/або строку для подання документів після відвантаження відповідно до п. а) статті 44. Якщо в акредитиві або змінах до нього така остання дата відвантаження не передбачена, банки не прийматимуть транспортних документів, що візують дату відвантаження більш пізню, ніж дата закінчення строку, передбачена в акредитиві чи у змінах до нього.

c) Банк, якому зроблено подання на наступний робочий день, повинен підтвердити, що документи були представлені в час продовження дати закінчення строку відповідно до п. а) статті 44, Уніфікованих правил і звичаїв для документальних акредитивів, редакція 1993 року, публікація МТП № 500.

Стаття 45. Час представлення документів

Банки не зобов'язані приймати представлених документів у неробочий час.

Стаття 46. Загальні вирази, що стосуються дат відвантаження

a) Якщо інше не передбачено акредитивом, вираз «відвантаження», використовуваний для визначення першої та/або останньої дати відвантаження, треба розуміти як такий, що містить у собі такі вирази, як «навантаження на борт», «відправлення», «прийняття до перевезення», «дата поштової квитанції», «дата збору» та подібні, і у випадку, коли акредитив вимагає змішаний транспортний документ — вираз «прийняття до навантаження».

b) Такі вирази як «терміново», «негайно», «якомога швидше» і подібні не повинні застосовуватись. Якщо вони будуть застосовані, банки не будуть керуватися ними (звертати на них увагу).

c) Якщо вживається вираз «на.(дата) чи близько» або подібний вираз, банки будуть тлумачити їх як обумовлення того, що відвантаження повинно бути здійснено протягом 5 днів до або 5 днів після вказаної дати, включаючи обидва останні дні.

Стаття 47. Означення дати для строку відвантаження товару

a) Слова «до», «від» і подібні, що вживаються в акредитиві для означення якоїсь дати чи строку навантаження, будуть розумітися як такі, що включають вказану дату.

b) Слово «після» буде розумітися як таке, що виключає вказану дату.

c) Терміни: «перша половина», «друга половина» місяця повинні будуть відповідно означати з 1-го по 15-те і з 16-го по останній день місяця всі дати включно.

d) Терміни: «початок», «середина» або «кінець» місяця повинні будуть відповідно означати — з 1-го по 10-те, з 11-го по 20-те, з 21-го по останній день місяця — всі дати включно.

Трансферабельний (переказний) акредитив

Стаття 48. Трансферабельний (переказний) акредитив

a) Трансферабельним (переказним) акредитивом є акредитив, по якому бенефіціар (перший бенефіціар) може просити банк, уповноважений платити, видати зобов'язання про платіж із розстроченням, акцептувати або негоціювати (трансферабельний банк), або в разі вільної негоціації акредитива, банк спеціально уповноважений в акредитиві як трансферабельний банк, — щоб акредитивом могли користуватися повністю або частково один чи кілька інших бенефіціарів (інші бенефіціари).

b) Акредитив може бути переказаний тільки якщо він прямо означений банком-емітентом як «Трансферабельний (переказаний)». Такі терміни, як «ділений»,

«роздрібний», «передаваний», «переуступний», не означають трансферабельності акредитива. Якщо такі терміни вживаються, на них не слід зважати.

c) Трансферабельний банк не зобов'язаний виконувати такий переказ інакше як у межах і порядком, на які він прямо дав свою згоду.

d) Доручаючи банку переказати акредитив на користь другого(их) бенефіціара(ів), перший бенефіціар повинен обов'язково сповіщати трансферабельному банку, дозволено йому чи ні повідомляти про зміни другого бенефіціара.

e) Якщо акредитив переказано більш ніж одному другому бенефіціару, відмова в акцепті змін одним чи кількома іншими бенефіціарами не означає, що акцепт(и) іншого другого(их) бенефіціара(ів) недійсний, акредитив буде відповідно змінений. Акредитив залишається не зміненим щодо другого бенефіціара, що відмовився в акцепті змін.

f) Вартість послуги трансферабельного банку по переказу акредитива, яка включає комісійні, гонорари, ціни або видатки, оплачується першим бенефіціаром, якщо інше не обумовлено. Якщо трансферабельний банк погоджується перевести акредитив, то це не повинно його зобов'язувати здійснювати переведення до оплати таких послуг.

g) Якщо інше не вказано в акредитиві, трансферабельний акредитив може бути переказаний лише один раз. Отже, акредитив не може бути переказаний на прохання другого бенефіціара на якогось третього бенефіціара. Для цілей цієї статті не заборонений зворотний переказ першому бенефіціару. Частини трансферабельного акредитива (що не перевищують в загальній вартості суму акредитива) можуть переказуватися окремо за умови, що часткові відвантаження/використання акредитива не заборонені, і сукупність таких переказів буде розглядатись як складова тільки одного переказу акредитива.

h) Акредитив може бути переказаний тільки в строки і відповідно до умов, указаних в оригіналі акредитива, за винятком:

— суми акредитива;
— певної ціни за одиницю товару, вказаної в ньому;
— дати закінчення строку дії;
— останньої дати для представлення документів відповідно до статті 43;
— строку відвантаження, будь-яке чи всі положення можуть бути зменшені або анульовані.

Відсоток для страхового покриття може бути збільшений таким чином, щоб забезпечити суму покриття, обумовлену в оригіналі акредитива або цими Правилами. Крім того, найменування першого бенефіціара може заміняти найменування заявника акредитива, але якщо в оригіналі акредитива є спеціальна вимога, щоб найменування заявника акредитива було вказано в усіх документах,крім комерційного рахунка, така вимога має бути виконана.

I) Перший бенефіціар має право замінити своїми комерційними рахунками (і траттами) рахунки і тратти другого(их) бенефіціару(ів) на суми, що не перевищують обумовлену в оригіналі акредитива і за (первісними) цінами за одиницю товару, передбаченими акредитивом, і після такої зміни рахунків/тратт перший бенефіціар може одержати різницю за акредитивом між його рахунками і рахунками другого бенефіціара. Коли акредитив переказаний і перший бенефіціар повинен представити свої рахунки (і тратти) в обмін на рахунки (і тратти) другого бенефіціара, але не

зробив цього на першу вимогу, трансферабельний банк має право передати банку-емітенту документи, одержані по трансферабельному акредитиву, що включають комерційні рахунки (і тратти) другого бенефіціара без подальшої відповідальності перед першим бенефіціаром.

j) Перший бенефіціар може просити, щоб платіж або негоціація на користь другого бенефіціара здійснювались у тому місці, куди акредитив був переказаний, до і включаючи дати закінчення строку акредитива, якщо оригінал акредитива безпосередньо вказує, що платіж або негоціація по ньому повинні здійснюватись тільки в місці, передбаченому акредитивом. Проте це не означає ущемлення прав першого бенефіціара згодом замінити рахунок (і тратти) другого бенефіціара своїм рахунком (і траттами) і зажадати належної йому різниці.

Переуступка виручки

Стаття 49. Переуступка виручки

Той факт, що акредитив не обумовлює можливості переведення, не повинен ущемлювати право бенефіціара на переуступку виручки, на яку він має або може мати право згідно з положеннями застосовуваного права. Ця стаття стосується тільки переуступки виручки, а не переуступки права бути стороною по акредитиву.

19.3. Уніфіковані правила за договірними гарантіями

Уніфіковані правила по договірних гарантіях розроблені МТП (публікація № 325, редакція 1978 р.).

Стаття 1. Сфера застосування

1. Ці правила застосовуються до будь-якої гарантії, поручництву або подібному зобов'язанню, як би воно не було назване або позначене («гарантія»), в яких вказується на підпорядкування Уніфікованим правилам за тендерними гарантіями, гарантіями виконання й гарантіями повернення платежу («Договірні гарантії» Міжнародної Торговельної Палати, публікація № 325), і є обов'язковими для всіх зацікавлених сторін, якщо інше прямо не зазначене в тексті гарантії або в змінах до неї.

2. У випадку, якщо яке-небудь із цих правил суперечить положенню права, застосовного до гарантії, від якого сторони не можуть відступити, це положення превалює.

Стаття 2. Визначення

У змісті цих Правил:

a) «тендерна гарантія» означає зобов'язання, видане банком, страховою компанією або іншою стороною («гарант») на прохання учасника торгів («принципала») або іншої сторони, уповноваженною на це принципалом («сторона, що інструктує»), стороні, що оголосила торги («бенефіціар»), по яким гарант зобов'язується — у випадку невиконання принціпалом своїх зобов'язань, що випливають із подання пропозиції, здійснити платіж бенефіціару в межах зазначеної суми грошей;

b) «гарантія виконання» означає обов'язання, видане банком, страховою компанією або іншою стороною («гарант») на прохання постачальника товарів або послуг, або іншого підрядника («принципал»), або відповідно до інструкцій банку, страхової компанії або іншої сторони, уповноваженої на це принципалом («сторона, що інструктує») покупцеві або замовникові («бенефіціар»), по якому гарант зобов'язується —

у випадку неналежного виконання принципалом умов контракту, укладеного між принципалом і бенефіціаром («контракт») — здійснити платіж бенефициару в межах зазначеної суми грошей або, якщо це передбачене в гарантії, на вибір гаранта, забезпечити виконання контракту;

c) «гарантія повернення платежів» означає зобов'язання, видане банком, страховою компанією або іншою стороною («гарант») на прохання постачальника товарів або послуг або іншого підрядника («принципал»), або відповідно до інструкцій банку, страхової компанії або іншої сторони, уповноваженої на це принципалом («сторона, що інструктує») покупцеві або замовникові («бенефіціар»), по якому гарант зобов'язується — у випадку невиконання принципалом зобов'язань відшкодувати відповідно до умов контракту між принципалом і бенефіціаром («контракт») якунебудь суму або суми, авансовані або виплачені бенефіціаром принципалові й так чи інакше не повернуті йому, — здійснити платіж бенефіціару в межах зазначеної суми грошей.

Стаття 3. Відповідальність гаранта перед бенефіціаром

1. Гарант несе відповідальність перед бенефіціаром тільки відповідно до умов, передбачених у гарантії й справжніх Правилах, і в межах суми, що не перевищує суму, зазначену в гарантії.

2. Сума зобов'язання, зазначена в гарантії, не може бути скорочена через часткове виконання контракту, якщо тільки це спеціально не передбачене в гарантії.

3. Гарант може покладатися тільки на ті засоби захисту, які засновані на умовах, зазначених у гарантії або допущених справжніми Правилами.

Стаття 4. Кінцевий строк для пред'явлення претензії

Якщо в гарантії не зазначена кінцева дата для одержання гарантом претензії, то таким кінцевим строком («термін дії») буде:

a) для тендерної гарантії — шість місяців від дати видачі гарантії;

b) для гарантії виконання — шість місяців від передбаченої у договорі дати поставки або завершення робіт чи їх пролонгації, або один місяць після закінчення експлуатаційного періоду (гарантійного періоду), передбаченого в контракті, якщо такий період покривається гарантією виконання;

c) для гарантії повернення платежів — шість місяців від передбаченої в контракті дати поставки або завершення робіт або їх пролонгації.Якщо термін дії закінчується в неробочий день, то остання дата продовжується до першого наступного робочого дня.

Стаття 5. Термін дії гарантії

1. Якщо до закінчення терміну дії гарантії гарант не одержав якої-небудь претензії, або якщо претензія, що випливає з гарантії, була врегульована шляхом повного задоволення всіх прав бенефициара по гарантії, гарантія втрачає силу.

2. Незважаючи на положення статті 4, по тендерних гарантіях:

a) тендерна гарантія втрачає силу, як тільки бенефіціар, шляхом видачі підряду, прийме пропозицію принципала й, якщо це передбачене письмовим контрактом або якщо ніякий контракт не був підписаний, але це передбачене умовами тендера, як тільки принципал представив гарантію виконання або, якщо такої гарантії не потрібно, як тільки контракт буде підписаний принципалом;

b) тендерна гарантія втрачає також силу у випадку, коли підряд, до якого вона належить, видається іншому учаснику тендера, незалежно від того, виконає цей учасник тендера вимоги, передбачені в параграфі 2 (a) цієї статті, чи ні;

c) тендерна гарантія також втрачає силу у випадку, якщо бенефіціар прямо заявить, що не має наміру видавати підряд.

Стаття 6. Повернення гарантії

Якщо гарантія втрачає силу відповідно до її власних умов або цих Правил, залишення документа, що являє собою гарантію, у бенефіціара саме по собі не означає надання йому яких-небудь прав, і документ повинен бути повернутий гарантові без затримки.

Стаття 7. Зміни в контрактах і в гарантіях

1. Тендерна гарантія дійсна тільки щодо первинної пропозиції, представленої принципалом, і не застосовується у випадку внесення в зазначену пропозицію яких-небудь змін, а також вона не буде діяти понад термін дії, зазначеної в гарантії або передбаченої цими Правилами, якщо тільки гарант не сповістить бенефіціарові в письмовій формі або по телеграфу, або телеграмою, або по телексу про застосування гарантії до зміненої пропозиції або про продовження терміну дії гарантії.

2. У гарантії виконання або гарантії повернення платежів може бути передбачено, що вона не буде дійсна відносно яких-небудь змін у контракті або що про кожну таку зміну гарантові повинне бути заявлене для одержання його схвалення. За відсутності такого застереження гарантія буде дійсна відносно зобов'язань принципала таким чином, як це передбачено в контракті або в якій-небудь зміні до нього.

Однак гарантія не буде дійсна у випадку перевищення зазначеної в гарантії суми або понад терміну дії, зазначеного в гарантії або передбаченої цими Правилами, якщо тільки гарант не повідомить бенефіціара письмово або по телеграфу, або телеграмою, або по телексу, що сума була збільшена до зазначеної цифри або що термін дії був продовжений.

3. Будь-яка зміна, внесена гарантом в умови гарантії, буде дійсна для бенефіціара тільки за його згоди, а для принципала та інструктуючої сторони,, залежно від випадку, тільки за згодою принципала або інструктуючої сторони відповідно.

Стаття 8. Пред'явлення претензії

1. Претензія по гарантії повинна бути здійснена в письмовій формі або по телеграфу, або телеграмою, або по телексу й отримана гарантом не пізніше терміну дії, зазначеного в гарантії або передбаченого цими Правилами.

2. Після одержання претензії гарант повинен без зволікання повідомити принципала або сторону, що інструктує, відповідно про одержання такої претензії та про будь-яку одержану документацію.

3. Претензія не буде задоволена крім випадків:

a) коли вона була здійснена й отримана відповідно до вимогами п. 1 справжньої статті, і

b) коли вона обґрунтована такою документацією, яка передбачена в гарантії або справжніх Правилах, і

c) коли така документація представлена після одержання претензії, зазначеної в гарантії, або, за відсутності такої вказівки, так швидко, як це практично можливо, або, у випадку якщо йдеться про документацію самого бенефіціара, найпізніше — протягом шести місяців від одержання претензії.

У кожному разі претензія не буде задоволена, якщо гарантія втратила силу відповідно до умов, що містяться в ній, або відповідно до справжніх Правил.

Стаття 9. Документація, що обґрунтовує претензію

Якщо в гарантії не зазначена документація, яка повинна бути представлена в обґрунтування претензії, або якщо в гарантії передбачено лише подання заяви бенефіціара про претензії, бенефіціар повинен представити:

а) по тендерній гарантії — свою заяву із вказівкою про прийняття пропозиції принципала й про те, що принципал після цього або не підписав контракт, або не представив гарантії виконання відповідно до умов тендера, а також свою заяву, адресовану принципалові, що підтверджує свою згоду, на розгляд якої-небудь суперечки по будь-якій претензії принципала про повернення йому бенефіціаром усієї або частини суми, виплаченої по гарантії, у суді або арбітражі, зазначеному в тендерних документах, або за відсутності такого застереження або іншої домовленості — в арбітражі відповідно до Правил про Арбітражний суд Міжнародної Торговельної Палати або відповідно до Арбітражного Регламенту ЮНСИТРАЛ (995–059) на вибір принципала;

в) у випадку гарантії виконання або гарантії повернення платежів — рішення суду або арбітражу, що задовольняє позов, або письмова згода принципала із претензією й із сумою, що підлягає виплаті.

Стаття 10. Застосовне право

Якщо в гарантії не зазначено право, якому вона підпорядковується, застосовним правом буде право місцезнаходження гаранта. У випадку, якщо в гаранта більше одного місцезнаходження, застосовне право буде визначатися за місцем перебування відділення, що надало гарантію.

Стаття 11. Вирішення спорів

1. Будь-яка суперечка, що виникає у зв'язку з гарантією, може бути передана в арбітраж за згодою між гарантом і бенефіціаром або відповідно до Правил про Арбітражний суд Міжнародної Торговельної Палати, Арбітражного Регламенту ЮНСИТРАЛ, або відповідно до інших арбітражних правил за згодою між гарантом і бенефіціаром.

2. Якщо суперечка між гарантом і бенефіціаром, що торкається прав і обов'язків принципала або інструктуючої сторони, передається в арбітраж, принципал або сторона, що інструктує, мають право взяти участь в арбітражному розгляді.

3. Якщо гарант і бенефіціар не дійшли угоди щодо арбітражу або юрисдикції певного суду, будь-яка суперечка між ними щодо гарантії буде вирішуватися винятково компетентним судом у країні місцезнаходження гаранта, а у випадку, якщо в гаранта більше одного місцезнаходження, компетентним судом країни його основного місцезнаходження або, на вибір бенефіціара, компетентним судом країни знаходження відділення, що видав гарантію.

19.4. Одностайні правила про договірні умови щодо погодженої суми, яка належить у випадку невиконання зобов'язання

Ці Правила розроблені ЮНСІТРАЛ у 1983 р.

ЧАСТИНА 1. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Стаття 1

Ці правила застосовуються до міжнародних договорів, сторони яких домовилися про те, що в разі невиконання будь-якого зобов'язання однією із сторін (боржником)

інша сторона(кредитор) має право на отримання від боржника узгодженої суми, яка може виступати або як штрафна санкція або як компенсація.

Стаття 2

Для цілей цих Правил:

a) договір вважається міжнародним, якщо на момент укладання договору комерційні підприємства сторін розміщені в різних державах;

b) та обставина, що комерційні підприємства сторін розміщені в різних державах, не приймається до уваги, якщо це не випливає ні з договору, ні з ділових відносин або обміну інформацією між сторонами;

c) ні національна належність сторін, ні їх цивільний або торговий статус, ні цивільний або торговий характер договору не приймаються до уваги при визначенні застосовності цих Правил.

Стаття 3

Для цілей цих Правил:

a) якщо сторона має більш за одне комерційне підприємство, її комерційним підприємством вважається те, яке, з урахуванням обставин, відомих сторонам або передбачуваними ними у будь-який час до або у момент укладання договору, має найтісніший зв'язок з договором і його виконанням;

b) якщо сторона не має комерційного підприємства, приймається до уваги її постійне місце проживання.

Стаття 4

Ці Правила не застосовуються до договорів, що стосуються товарів, іншого майна або послуг, які надаються для особистого, сімейного або домашнього користування одній із сторін, за винятком випадків, коли інша сторона,в будь-який час до або у момент укладання договору, не знала і не повинна була знати, що договір укладається для таких цілей.

ЧАСТИНА 2. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 5

Кредитор не має права на узгоджену суму, якщо боржник не несе відповідальності за невиконання зобов'язання.

Стаття 6

1) у випадку, якщо договір передбачає право кредитора на отримання узгодженої суми при простроченні у виконанні зобов'язання, кредитор має право як на виконання зобов'язання, так і на узгоджену суму;

2) у випадку, якщо договір передбачає право кредитора на отримання узгодженої суми при іншому невиконанні зобов'язання, ніж прострочення, кредитор має право або на виконання на зобов'язання, або на узгоджену суму Якщо ж узгоджена сума не може розумно розглядатися як компенсація за невиконання, кредитор має право як на виконання зобов'язання, так і на узгоджену суму.

Стаття 7

У випадку, якщо кредитор має право на узгоджену суму, він не може вимагати відшкодування збитків у частині, яка покривається узгодженою сумою. Однак він може вимагати відшкодування збитків у частині, яка не покривається узгодженою сумою, якщо його збиток істотно перевищує узгоджену суму.

19.5. Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі

Наводяться витяги з Конвенції.

ГЛАВА I. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Стаття 1. Сфера застосування

1. Ця Конвенція застосовується:

a) до поступок міжнародної дебіторської заборгованості й міжнародних поступок дебіторської заборгованості, як вони визначені в цій главі, якщо в момент укладання договору поступки цедент перебуває в Договірній державі;

b) до наступних поступок дебіторської заборгованості за умови, що будь-яка попередня поступка регулюється цією Конвенцією.

2. Ця Конвенція застосовується до наступних поступок, які задовольняють критеріям, викладеним у пункті 1(a) цієї статті, навіть якщо вона не застосовувалася до якої-небудь попередньої поступки тієї самої дебіторської заборгованості.

3. Ця Конвенція не торкається прав і зобов'язань боржника, за винятком випадків, коли в момент висновку первісного договору боржник перебуває в Договірній державі або коли правом, що регулює первісний договір, є право Договірної держави.

4. Положення розділу V застосовуються до поступок міжнародної дебіторської заборгованості й до міжнародних поступок дебіторської заборгованості, як вони визначені в дійсній главі, незалежно від пунктів 1–3 цієї статті. Однак ці положення не застосовуються, якщо держава робить заяву відповідно до статті 39.

Стаття 2. Поступка дебіторської заборгованості

Для цілей цієї Конвенції:

a) «поступка» означає передачу за домовленістю однією особою («цедентом») іншій особі («цесіонарію») договірного права, повністю або частково, або неподільного інтересу в договірному праві цедента на платіж грошової суми («дебіторської заборгованості»), що належить із третьої особи («боржника»). Створення прав у дебіторській заборгованості як забезпечення боргу або іншого зобов'язання вважається передачею;

b) у випадку поступки первісним або будь-яким іншим цесіонарієм («наступна поступка») особа, що робить цю поступку, є цедентом, а особа, на користь якого відбувається ця поступка, є цесіонарієм.

Стаття 3. Міжнародний характер

Дебіторська заборгованість є міжнародною, якщо на момент укладання первісного договору цедент і боржник перебувають у різних державах. Поступка є міжнародною, якщо на момент укладання договору поступки цедент і цесіонарій перебувають у різних державах.

Стаття 4. Винятки й інші обмеження

1. Ця Конвенція не застосовується до поступок, чиненим:

a) фізичній особі для його особистих, сімейних або домашніх цілей;

b) у рамках продажу або зміни власника або правового положення комерційного підприємства, з яким пов'язана дебіторська заборгованість, що уступається.

2. Ця Конвенція не застосовується до поступок дебіторської заборгованості, що виникає з:

a) угод на регульованому фондовому ринку;

b) фінансових договорів, регульованих угодами про взаємозалік, за винятком дебіторської заборгованості, що належить при припиненні всіх незавершених угод;

c) угод з іноземною валютою;

d) міжбанківських платіжних систем, міжбанківських платіжних угод або розрахунково-клірингових систем для цінних паперів, або інших фінансових активів чи інструментів;

e) передачі забезпечувальних прав у цінних паперах або інших фінансових активах або інструментах, що зберігаються в посередника, або їхні продажі чи позички, або володіння ними, або з угоди про їхню зворотну покупку;

f) банківських депозитів;

g) акредитива або незалежної гарантії.

3. Ніщо в цій Конвенції не зачіпає прав і зобов'язань будь-якої особи відповідно до права, що регулює оборотні інструменти.

4. Ніщо в цій Конвенції не зачіпає прав і зобов'язань цедента й боржника відповідно до спеціальних законів, що регулюють захист сторін угод, чинених для особистих, сімейних або домашніх цілей.

ГЛАВА II. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 5. Визначення й правила тлумачення

Для цілей цієї Конвенції:

a) «первісний договір» означає договір між цедентом і боржником, з якого виникає відступлена дебіторська заборгованість;

b) «існуюча дебіторська заборгованість» означає дебіторську заборгованість, що виникає в момент укладання договору поступки або до його укладання; і «майбутня дебіторська заборгованість» означає дебіторську заборгованість, що виникає після укладання договору поступки;

c) «письмова форма» означає будь-яку форму, у якій інформація є доступною для її наступного використання. У випадках, коли ця Конвенція потребує, щоб письмова форма була підписана, ця вимога вважається виконаною, якщо в цій письмовій формі за допомогою загальновизнаних засобів або процедури, на які особа, підпис якої потрібно, дала свою згоду, ідентифікується ця особа й вказується на згоду цієї особи з інформацією, яка міститься в письмовій формі;

d) «повідомлення про поступку» означає повідомлення в письмовій формі, у якому розумно ідентифікуються уступлена дебіторська заборгованість і цесіонарій;

e) «керуючий у справі про неспроможність» означає особу або установу, включаючи особу або установу, призначену на тимчасовій основі, яке уповноважено в рамках виробництва в справі про неспроможність управляти реорганізацією або ліквідацією активів або ділових операцій цедента;

f) «виробництво в справі про неспроможність» означає колективне судове або адміністративне виробництво, включаючи тимчасове виробництво, у рамках якого активи й ділові операції цедента підлягають контролю або нагляду з боку суду або іншого компетентного органу з метою реорганізації або ліквідації;

g) «пріоритет» означає переважне право якої-небудь особи стосовно права іншої особи й тією мірою, якою це доречно для такої мети, включає визначення того, це право особистим чи майновим правом, чи є воно правом, що забезпечує борг або інше

зобов'язання, і чи були виконані будь-який вимоги, необхідні для надання цьому праву чинності відносно конкуруючого заявника вимоги;

h) особа перебуває в державі, у якій розташоване його комерційне підприємство. Якщо цедент або цесіонарій має комерційні підприємства в більш ніж одній державі, місцем знаходження комерційного підприємства є те місце, в якому цедентом або цесіонарием здійснюється центральне керування. Якщо боржник має комерційні підприємства в більш ніж одній державі, комерційним підприємством є те підприємство, що має найтісніший зв'язок з первісним договором. Якщо особа не має комерційного підприємства, до береться до уваги звичайне місце проживання цієї особи;

i) «право» означає право, що діє в якій-небудь державі, інше, ніж його норми приватного міжнародного права;

j) «надходження» означає все отримане за уступленою дебіторською заборгованістю у формі повного або часткового платежу або іншого погашення дебіторської заборгованості. Цей термін охоплює все отримане відносно надходжень. Цей термін не охоплює повернуті товари;

k) «фінансовий договір» означає будь-яку угоду-спот, угоду на строк, ф'ючерсну угоду, опціонну угоду або угоду-своп щодо відсоткових ставок, товарів, грошових інструментів, акцій, облігацій, індексів або будь-яких інших фінансових інструментів, будь-яку угоду по зворотній покупці або кредитуванню цінними паперами і будь-яку іншу угоду, аналогічну будь-якій вищезгаданій угоді, укладену на фінансових ринках, і будь-яке поєднання згаданих вище угод;

l) «угода про взаємозалік» означає угоду між двома або більше сторонами, що передбачає одну або більше з таких дій:

i) чистий розрахунок за платежами, що належить в одній і тій же валюті на ту саму дату, чи шляхом новації або яким-небудь іншим способом;

II) у випадку неспроможності або іншого невиконання своїх зобов'язань однією зі сторін — припинення всіх незавершених угод з розрахунком по відбудовній вартості або ціні вільного ринку, перерахування таких грошових сум у єдину валюту й виплата після взаємозаліку єдиною сумою однією стороною іншій стороні; або

III) залік сум, розрахованих у порядку, передбаченому в підпунктах (l) (II) цієї статті, по двох або більше угодах про взаємозалік;

m) «конкуруючий заявник вимоги» означає:

I) іншого цесіонарія тієї самої дебіторської заборгованості, отриманої від того самого цедента, включаючи особу, що у чинність закону заявляє право щодо уступленої дебіторської заборгованості внаслідок його права в іншому майні цедента, навіть якщо ця дебіторська заборгованість не є міжнародною дебіторською заборгованістю й поступка такому цесіонарію не є міжнародною поступкою;

II) кредитора цедента; або

III) керуючого в справі про неспроможність.

ГЛАВА III. НАСЛІДКИ ПОСТУПКИ

Стаття 8. Чинність поступок

1. Поступка не є такою,що не має чинності у відносинах між цедентом і цесіонарієм або відносно боржника, або відносно конкуруючого заявника вимоги, і право цесіонарія не може бути відмовлене в пріоритеті на тій підставі, що вона є поступкою більше ніж однієї статті дебіторської заборгованості, майбутньої дебіторської забор-

гованості або частин, або неподільних інтересів у дебіторській заборгованості за умови, що дебіторська заборгованість визначена:

a) індивідуально як дебіторська заборгованість, з якою пов'язана поступка; або

b) будь-яким іншим способом, за умови, що вона може бути ідентифікована як дебіторська заборгованість, з якою пов'язана поступка, на момент поступки або — у випадку майбутньої дебіторської заборгованості — на момент укладання первісного договору.

2. Під час відсутності домовленості про інше поступка однієї або більше статей майбутньої дебіторської заборгованості має чинність без необхідності здійснення додаткового акта передавання для поступки кожної дебіторської заборгованості.

Стаття 9. Договірні обмеження на поступку

1. Поступка дебіторської заборгованості має чинність незалежно від будь-якої домовленості між первісним або будь-яким наступним цедентом і боржником або будь-яким наступним цесіонарієм, що обмежує будь-яким чином право цедента уступати свою дебіторську заборгованість.

2. Ніщо в цій статті не зачіпає будь-яких зобов'язань або відповідальності цедента за порушення такої домовленості, однак інша сторона цієї домовленості не може розірвати первісного договору або договір поступки тільки на підставі цього порушення. Особа, що не є стороною такої домовленості, не може нести відповідальності тільки на тій підставі, що вона знала про її існування.

3. Ця стаття застосовується тільки до поступок дебіторської заборгованості:

a) виникаючої з первісного договору, що є договором про поставку або оренду товарів або про послуги, крім фінансових послуг, договором про будівництво або договір про продаж або оренду нерухомості;

b) виникаючої з первісного договору про продаж, оренду або передачу по ліцензії промислової або іншої інтелектуальної власності чи інформації, захищеної правами власності;

c) що являє собою зобов'язання здійснити платіж за операцію по кредитній карті; або

d) належної цеденту після чистого розрахунку за платежами, що належить відповідно до угоди про взаємозалік, у якому бере участь більше двох сторін.

Стаття 10. Передача забезпечувальних прав

1. Особисте або майнове право, що забезпечує платіж відступленої дебіторської заборгованості, передається цесіонарію без додаткового акта передачі. Якщо таке право, відповідно до регулюючого його закону, може передаватися тільки з додатковим актом передачі, цедент зобов'язаний передати це право й будь-які надходження цесіонарію.

2. Право, що забезпечує платіж уступленої дебіторської заборгованості, передається відповідно до пункту 1 цієї статті незалежно від будь-якої домовленості між цедентом і боржником або іншою особою, що надає це право, яке обмежує будь-яким чином право цедента уступати дебіторську заборгованість або право, що забезпечує платіж уступленої дебіторської заборгованості.

3. Ніщо в цій статті не зачіпає будь-яких зобов'язань або відповідальності цедента за порушення якої-небудь домовленості, про яку говориться в пункті 2 цієї статті, однак інша сторона цієї домовленості не може розірвати первісного договору або договору поступки тільки на підставі цього порушення. Особа, що не є стороною такої

домовленості, не може нести відповідальності тільки на тій підставі, що вона знала про її існування.

4. Пункти 2 і 3 цієї статті застосовуються тільки до поступок дебіторської заборгованості:

a) виникаючої з первісного договору, що є договором про поставку або оренду товарів або про послуги, крім фінансових послуг, договором про будівництво або договором про продаж або оренду нерухомості;

b) виникаючої з первісного договору про продаж, оренду або передачу за ліцензією промислової чи іншої інтелектуальної власності або інформації, захищеної правами власності;

c) що являє собою зобов'язання здійснити платіж за операцію за кредитною картою; або

d) належної цеденту після чистого розрахунку за платежами, що належить відповідно до угоди про взаємозалік, у якому бере участь більше двох сторін.

5. Передача якого-небудь посессорного майнового права відповідно до пункту 1 цієї статті не зачіпає будь-яких зобов'язань цедента перед боржником або особою, що надає майнове право щодо переданого майна, які можуть існувати відповідно до закону, що регулює це майнове право,

6. Пункт 1 цієї статті не зачіпає будь-яких вимог на підставі інших норм права, ніж положення цієї Конвенції, що стосується форми або реєстрації передачі будь-яких прав, що забезпечують платіж уступленої дебіторської заборгованості.

ГЛАВА IV. ПРАВА, ОБОВ'ЯЗКИ Й ЗАПЕРЕЧЕННЯ
РОЗДІЛ I. ЦЕДЕНТ І ЦЕСІОНАРІЙ

Стаття 11. Права й обов'язки цедента й цесіонарія

1. Взаємні права й обов'язки цедента й цесіонария, що випливають із домовленості між ними, визначаються умовами цієї домовленості, включаючи будь-які згадані в ній правила або загальні умови.

2. Цедент і цесіонарій пов'язані будь-яким звичаєм, щодо якого вони домовилися, і, за відсутності домовленості про інше, будь-якою практикою, що вони встановили у своїх відносинах.

3. У випадку міжнародної поступки вважається, що цедент і цесіонарій, за відсутності домовленості про інше, мали на увазі застосування до поступки звичаю, що в міжнародній торгівлі широко відомий і постійно дотримується сторонами відповідних видів поступок або поступок відповідних категорій дебіторської заборгованості.

Стаття 12. Запевнення з боку цедента

1. Якщо цедент і цесіонарій не домовилися про інше, на момент укладання договору поступки цедент запевняє, що:

a) цедент має право поступатися дебіторською заборгованістю;

b) цедент не поступався дебіторською заборгованістю раніше іншому цесіонарію; і

c) боржник не має й не матиме ніяких заперечень або прав на залік.

2. Якщо цедент і цесіонарій не домовилися про інше, цедент не запевняє, що боржник володіє або матиме можливості здійснити платіж.

Стаття 13. Право на повідомлення боржника

1. Якщо цедент і цесіонарій не домовилися про інше, цедент або цесіонарій, або й той, і другий можуть направити боржникові повідомлення про поступку й платіжну

інструкцію, однак після направлення повідомлення таку інструкцію може направляти тільки цесіонарій.

2. Повідомлення про поступку або платіжна інструкція, спрямовані на порушення будь-якої домовленості, про яку говориться в пункті 1 цієї статті, не є такими, що не мають чинності для цілей статті 17 на підставі такого порушення. Однак ніщо в цій статті не зачіпає будь-яких зобов'язань або відповідальності сторони, яка порушила таку домовленість, за будь-які збитки, що виникли внаслідок порушення.

Стаття 14. Право на платіж

1. У відносинах між цедентом і цесіонарієм, якщо вони не домовилися про інше й незалежно від того, чи було спрямоване повідомлення про поступку:

a) якщо платіж по уступленій дебіторській заборгованості зроблений цесіонарію, цесіонарій має право удержувати надходження й повернуті товари за поступленою дебіторською заборгованістю;

b) якщо платіж за поступленою дебіторською заборгованістю зроблений цеденту, цесіонарій має право на виплату надходжень, а також на товари, повернуті цеденту за поступленою дебіторською заборгованістю;

c) якщо платіж за поступленою дебіторською заборгованістю зроблений іншій особі, стосовно якої цесіонарій має пріоритет, цесіонарій має право на виплату надходжень, а також на товари, повернуті такій особі за поступленою дебіторською заборгованістю.

2. Цесіонарій не може втримувати більше того, що йому належить із дебіторської заборгованості.

РОЗДІЛ II. БОРЖНИК

Стаття 15. Принцип захисту боржника

1. Якщо в цій Конвенції не передбачене інше, поступка, зроблена без згоди боржника, не зачіпає прав і зобов'язань боржника, включаючи умови платежу, що містяться в первісному договорі.

2. У платіжній інструкції можуть бути змінені особа, адреса або рахунок, відносно якого боржник повинен здійснити платіж, однак не можуть бути змінені:

a) валюта платежу, зазначена в первісному договорі; або

b) зазначена в первісному договорі держава, в якій повинен бути зроблений платіж, на іншу державу, ніж та, в якій перебуває боржник.

Стаття 16. Повідомлення боржника

1. Повідомлення про поступку або платіжна інструкція мають чинність, коли вони отримані боржником, якщо вони складені мовою, що розумно дозволяє боржникові ознайомитися з їхнім утримуванням. Вважається достатнім, якщо повідомлення про поступку або платіжна інструкція складені мовою первісного договору.

2. Повідомлення про поступку або платіжна інструкція можуть стосуватися дебіторської заборгованості, що виникає після повідомлення.

3. Повідомлення про наступну поступку являє собою повідомлення про всі попередні поступки.

Стаття 17. Звільнення боржника від відповідальності внаслідок платежу

1. До одержання боржником повідомлення про поступку боржник має право на звільнення від відповідальності за допомогою платежу відповідно до первісного договору.

2. Після одержання боржником повідомлення про поступку, з урахуванням пунктів 38 цієї статті, боржник звільняється від відповідальності тільки за допомогою платежу цесіонарію або — якщо в повідомленні про поступку містяться інші інструкції або якщо згодом боржник одержав від цесіонарія в письмовій формі інші інструкції — відповідно до таких платіжних інструкцій.

3. Якщо боржник одержує більше ніж одну платіжну інструкцію, що стосується однієї поступки однієї й тієї самої дебіторської заборгованості, зробленої тим самим цедентом, боржник звільняється від відповідальності за допомогою платежу відповідно до останньої платіжної інструкції, отриманої від цесіонарія до платежу.

4. Якщо боржник одержує повідомлення про більше ніж одну поступку однієї й тієї самої дебіторської заборгованості, зробленої тим самим цедентом, боржник звільняється від відповідальності за допомогою платежу відповідно до першого отриманого повідомлення.

5. Якщо боржник одержує повідомлення про одну або декілька наступних поступок, боржник звільняється від відповідальності за допомогою платежу відповідно до повідомлення про останню з наступних поступок.

6. Якщо боржник одержує повідомлення про поступку частини однієї або декількох статей дебіторської заборгованості або неподільного інтересу в них, боржник звільняється від відповідальності за допомогою платежу відповідно до повідомлення або відповідно до цієї статті, як неначе повідомлення не було отримано боржником. Якщо боржник здійснює платіж відповідно до повідомлення, він звільняється від відповідальності тільки в обсязі тієї частини або того неподільного інтересу, відносно яких було зроблено платіж.

7. Якщо боржник одержує повідомлення про поступку від цесіонарія, боржник має право зажадати від цесіонарія представити йому протягом розумного строку належний доказ того, що поступка від первісного цедента первісному цесіонарію й будь-які проміжні поступки були зроблені, і, якщо цесіонарій цього не робить, боржник звільняється від відповідальності за допомогою платежу відповідно до цієї статті, як неначе повідомлення від цесіонарія не було отримано. Належні докази поступки включають будь-який вихідний від цедента документ у письмовій формі із вказівкою, що поступка була зроблена, але не обмежуються цим.

8. Ця стаття не зачіпає будь-яких інших підстав, за якими платіж боржника особі, що має право на платіж, компетентному судовому або іншому органу чи в публічний депозитний фонд звільняє боржника від відповідальності.

Стаття 18. Заперечення й права на залік з боку боржника

1. Якщо цесіонарій пред'являє боржникові вимогу здійснити платіж по уступленій дебіторській заборгованості, боржник може посилатися відносно цесіонарія на всі витікаючі з первісного договору або будь-якого іншого договору, що є частиною тієї самої угоди, заперечення або права на залік, які боржник міг би використовувати, якби поступка не була зроблена й така вимога була заявлена цедентом.

2. Боржник може посилатися відносно цесіонарія на будь-яке інше право на залік, за умови, що воно було в боржника в момент одержання ним повідомлення про поступку.

3. Незалежно від положень пунктів 1 і 2 цієї статті, заперечення й права на залік, на які, відповідно до статті 9 або 10, може посилатися боржник відносно цедента у зв'язку з порушенням домовленості, що обмежує будь-яким чином право цедента на поступку, не можуть бути використані боржником щодо цесіонарія.

Стаття 19. Домовленість не посилатися на заперечення або право на залік

1. Боржник може в підписаній письмовій формі домовитися із цедентом не посилатися відносно цесіонарія на заперечення й права на залік, на які він міг би послатися відповідно до статті 18. Така домовленість позбавляє боржника права посилатися відносно цесіонарія на такі заперечення й права на залік.

2. Боржник не може відмовитися від заперечень:

a) які випливають сторони із шахрайських дій з боку цесіонарія; або

b) заснованих на недієздатності боржника.

3. Така домовленість може бути змінена тільки шляхом угоди в письмовій формі, підписаної боржником. Наслідки такої зміни відносно цесіонарія визначаються пунктом 2 статті 20.

Стаття 20. Зміна первісного договору

1. Домовленість, що укладена між цедентом і боржником до повідомлення про поступку і яка зачіпає права цесіонарія, має чинність у відношенні цесіонарія, і цесіонарій здобуває відповідні права.

2. Домовленість, що укладена між цедентом і боржником після повідомлення про поступку і яка зачіпає права цесіонарія, не має чинності щодо цесіонарія, за винятком випадків, коли:

a) цесіонарій дає на цю свою згоду; або

b) дебіторська заборгованість не повністю підкріплена виконанням і або зміна передбачена в первісному договорі, або в контексті первісного договору розумний цесіонарій погодився б на таку зміну.

3. Пункти 1 і 2 цієї статті не зачіпають яких-небудь прав цедента або цесіонарія, що виникають із порушення домовленості між ними.

Стаття 21. Повернення сплачених сум

Невиконання первісного договору цедентом не дає боржникові права жадати від цесіонарія повернення яких-небудь сум, сплачених боржником цеденту або цесіонарію.

ГЛАВА V. АВТОНОМНІ КОЛІЗІЙНІ НОРМИ

Стаття 27. Форма договору поступки

1. Договір поступки, укладений між особами, що перебувають у тій самій державі, є дійсним з погляду форми у відносинах між ними, якщо він задовольняє вимогам права, що регулює цей договір, або права держави, в якій він укладений.

2. Договір поступки, укладений між особами, що перебувають у різних державах, є дійсним з погляду форми у відносинах між ними, якщо він задовольняє вимогам права, що регулює цей договір, або права однієї із цих держав.

Стаття 28. Право, застосовне до взаємних прав і зобов'язань цедента й цесіонарія

1. Взаємні права й зобов'язання цедента й цесіонарія, що виникають із домовленості між ними, регулюються вибраним ними правом.

2. Під час відсутності вибору права цедентом і цесіонарієм їхні взаємні права й зобов'язання, що виникають із домовленості між ними, регулюються правом держави, з яким найбільш тісно пов'язаний договір поступки.

19.6. Конвенція про незалежні гарантії і резервні акредитиви

Наводяться витяги з Конвенції.

Розділ I. Сфера застосування

Стаття 1. Сфера застосування

1. Ця Конвенція застосовується до міжнародного зобов'язання, про яке говориться в статті 2:

a) якщо комерційне підприємство гаранта/емітента, в якому видано зобов'язання, розміщене в державі, яка договорюється, або

b) якщо норми міжнародного приватного права посилають до права держави, яка договорюється, якщо тільки зобов'язання не виключає застосування Конвенції.

2. Ця Конвенція застосовується також до міжнародного акредитива, що не охоплюється статею 2, якщо в ньому прямо вказано, що він підпадає під дію цієї Конвенції.

3. Положення статей 21 і 22 застосовуються до міжнародних зобов'язань, згаданих у статті 2 незалежно від пункту 1 цієї статті.

Стаття 2. Зобов'язання

1. Для цілей цієї Конвенції зобов'язання означає незалежне зобов'язання, під яким у міжнародній практиці розуміється незалежна гарантія або резервний акредитив і яке видається банком або іншою установою або особою («гарантом/емітентом»), сплатити бенефіціару певну або визначну суму на просту вимогу або на вимогу з представленням інших документів відповідно до будь-яких документарних умов зобов'язання, вказуючих або з яких виходить, що платіж належить внаслідок невиконання якого-небудь зобов'язання або настання іншої обставини, або на сплату за позикові чи авансовані грошові кошти, або як платіж у погашення будь-якої термінової заборгованості принципала/наказодавця або іншої особи.

2. Зобов'язання може бути видане:

a) на прохання або інструкції клієнта («принципала/наказодавця») гаранта/емітента;

b) за інструкцією іншого банку, установи або особи («інструктуючої сторони»), що діє на прохання клієнта («принципала/наказодавця») цієї інструктуючої сторони; або

c) за дорученням самого гаранта/емітента.

3. У зобов'язанні може передбачатися платіж у будь-якій формі, включаючи:

a) платіж у вказаній валюті або розрахунковій одиниці;

b) акцепт переказного векселя (тратти);

c) платіж на відстроченій основі;

d) передачу обмовленої одиниці вартості.

4. У зобов'язанні може обмовлятися, що бенефіціаром є сам гарант/емітент, коли він діє на користь іншої особи.

Стаття 3. Незалежність зобов'язання

Для цілей цієї Конвенції зобов'язання є незалежним у випадках, коли зобов'язання гаранта/емітента перед бенефіціаром:

a) не залежить від наявності або дійсності основної операції або якого-небудь іншого зобов'язання (включаючи резервні акредитиви або незалежні гарантії, зокрема підтвердження або контргарантії); або

b) не визначається якою-небудь умовою, не вказаною в зобов'язанні, або якою-небудь майбутньою невизначеною дією або подією, за винятком представлення документів або іншої подібної дії чи події в рамках сфери діяльності гаранта/емітента.

Стаття 4. Міжнародний характер зобов'язання

1. Зобов'язання є міжнародним, якщо вказані в зобов'язанні комерційні підприємства будь-яких двох з наступних осіб розміщені в різних державах: гарант/емітент, бенефіціар, принципал/наказодавець, інструктуюча сторона, підтверджуюча сторона.

2. Для цілей попереднього пункту:

a) якщо в зобов'язанні вказано більш за одне комерційне підприємство певної особи, відповідним комерційним підприємством є те, яке має найтісніший зв'язок із зобов'язанням;

b) якщо в зобов'язанні не вказано комерційне підприємство певної особи, але вказано його постійне місцепроживання, це місцепроживання вважається достатнім для визначення міжнародного характеру зобов'язання.

Розділ II. Тлумачення

Стаття 5. Принципи тлумачення

При тлумаченні цієї Конвенції повинні враховуватися її міжнародний характер і необхідність забезпечити одноманітність у її застосуванні і дотримання сумлінності в міжнародній практиці незалежних гарантій і резервних акредитивів.

Стаття 6. Визначення

Для цілей цієї Конвенції і якщо інше не вказане в положеннях цієї Конвенції або не потрібне відповідно до контексту:

a) «зобов'язання» включає «контргарантію» і «підтвердження зобов'язання»;

b) «гарант/емітент» включає «контргаранта» і «підтверджуючу сторону»;

c) «контргарантія» означає зобов'язання, що видається гарантові/емітенту іншого зобов'язання його інструктуючою стороною і що передбачає платіж на просту вимогу або на вимогу з представленням інших документів відповідно до будь-яких документарних умов зобов'язання, вказуючих або з яких виходить, що платіж по такому іншому зобов'язанню був затребуваний від особи, що видала це інше зобов'язання, або здійснений ним;

d) «контргарант» означає особу, що видає контргарантію;

e) «підтвердження» зобов'язання означає зобов'язання, видане на додаток до зобов'язання гаранта/емітента за дорученням гаранта/емітента і що надає бенефіціару право за своїм вибором затребувати платіж у підтверджуючої сторони замість гаранта/емітента на просту вимогу або на вимогу з представленням інших документів відповідно до будь-яких документарних умов підтвердженого зобов'язання без збитку для права бенефіціара затребувати платіж у гаранта/емітента;

f) «підтверджувальна сторона» означає особу, яка доповнює зобов'язання підтвердженням;

g) «документ» означає повідомлення, зроблене у формі, що дає змогу забезпечити повну реєстрацію інформації, що міститься в ньому.

Розділ III. Форма і зміст зобов'язання

Стаття 7. Видача, форма і безвідкличність зобов'язання

1. Видача зобов'язання відбувається в той момент і в тому місці, коли й де зобов'язання залишає сферу контролю відповідного гаранта/емітента.

2. Зобов'язання може бути видане в будь-якій формі, яка дозволяє забезпечити повну реєстрацію тексту зобов'язання і провести посвідчення достовірності його джерела за допомогою загальновизнаних засобів або процедури, узгодженої між гарантом/емітентом і бенефіціаром.

3. Вимога платежу може пред'являтися відповідно до умов зобов'язання з моменту його видачі, якщо в зобов'язанні не вказано іншого терміну.

4. Зобов'язання є безвідкличним з моменту видачі, якщо в ньому не вказано, що воно є відкличним.

Стаття 8. Зміна

1. Зобов'язання може бути змінене тільки у формі, вказаній у самому зобов'язанні, або, у відсутність такої вказівки, у формі, вказаній у пункті 2 статті 7.

2. Якщо інше не обумовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, зобов'язання вважається зміненим з моменту видачі зміни, якщо бенефіціар наперед дав на нього дозвіл.

3. Якщо інше не обумовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, тоді як бенефіціар наперед не дав дозволу на якунебудь зміну, зобов'язання вважається зміненим, тільки коли гарант/емітент отримає повідомлення про згоду бенефіціара на зміну у формі, вказаній у пункті 2 статті 7.

4. Зміна зобов'язання не зачіпає прав і обов'язків принципала/наказодавця (або інструктуючої сторони) або підтверджувальної сторони зобов'язання, якщо тільки така особа не дає згоди на цю зміну.

Стаття 9. Передача права бенефіціара вимагати платежу

1. Право бенефіціара вимагати платежу може бути передане, тільки якщо це дозволено в зобов'язанні, а також тільки в тому об'ємі і таким чином, як це дозволено в зобов'язанні.

2. Якщо зобов'язання визначене як дозволене до передавання і прямо не указується, чи потрібна згода гаранта/емітента або іншої уповноваженої особи на фактичне передавання, ні гарант/емітент, ні будь-яка інша уповноважена особа не зобов'язані здійснювати передавання, інакше як у тому обсязі і таким чином, на які вони прямо дали свою згоду.

Стаття 10. Поступка надходжень

1. Якщо інше не обмовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, бенефіціар може поступитися іншій особі будь-якими надходженнями, на які він може мати або може отримати право згідно із зобов'язанням.

2. Якщо гарант/емітент або інша особа, зобов'язана провести платіж, отримує повідомлення, що йде від бенефіціара, у формі, вказаній у пункті 2 статті 7, про здійснення ним безвідкличної поступки, платіж цесіонарію звільняє боржника в обсязі його платежу від відповідальності за цим зобов'язанням.

Стаття 11. Припинення права вимагати платежу

1. Право бенефіціара вимагати платежу за зобов'язанням припиняється, коли:

a) гарант/емітент отримав заяву бенефіціара про звільнення від відповідальності у формі, вказаній у пункті 2 статті 7;

b) бенефіціар і гарант/емітент висловили згоду на припинення зобов'язання у формі, вказаній у зобов'язанні, або, за відсутності такої вказівки, у формі, вказаній у пункті 2 статті 7;

c) сума зобов'язання була сплачена, за винятком випадків, коли зобов'язання передбачає автоматичне відновлення або автоматичне збільшення цієї суми чи іншим чином передбачає продовження дії зобов'язання;

d) термін дії зобов'язання закінчується відповідно до положень статті 12.

2. У зобов'язанні може бути вказано чи гарант/емітент і бенефіціар можуть іншим чином домовитися про те, що повернення документа, який містить зобов'язання, гарантові/емітенту або дотримання процедури, функціонально еквівалентної поверненню документа в разі, коли зобов'язання, видане в непаперовій формі, необхідне для припинення права вимоги платежу саме по собі або в поєднанні з однією з подій, указаних у підпунктах a і b пункту 1 цієї статті. Проте утримання будь-якого такого документа бенефіціаром після припинення права вимоги платежу відповідно до підпункту з або d пункту 1 цієї статті у жодному випадку не зберігає за бенефіціаром яких-небудь прав за зобов'язанням.

Стаття 12. Закінчення терміну дії

Термін дії зобов'язання закінчується:

a) після настання дати закінчення терміну дії, яка може бути обумовлена календарною датою або останнім днем фіксованого терміну, вказаного в зобов'язанні, за умови, що, якщо дата закінчення терміну дії є неробочим днем у місці знаходження комерційного підприємства гаранта/емітента, в якому видано зобов'язання, або іншої особи або в іншому місці, вказаному в зобов'язанні для цілей представлення вимоги платежу, термін дії закінчується в перший наступний робочий день;

b) якщо закінчення терміну дії залежить згідно із зобов'язанням від здійснення якої-небудь дії або настання події, що не входить до сфери діяльності гаранта/емітента, — коли гаранта/емітента інформують про те, що дія або подія мала місце на підставі представлення документа, вказаного для цієї мети в зобов'язанні, або, якщо такий документ не вказаний, на підставі посвідчення бенефіціаром того, що така дія або подія мала місце;

c) якщо в зобов'язанні не вказана дата закінчення терміну дії або якщо здійснення вказаної дії або настання події, від яких залежить закінчення терміну дії, ще не встановлено шляхом представлення необхідного документа і дата закінчення терміну дії не вказана додатково, — після шести років з дати видачі зобов'язання.

Розділ IV. Права, обов'язки і заперечення

Стаття 13. Визначення прав і обов'язків

1. Права і обов'язки гаранта/емітента і бенефіціара, що випливають із зобов'язання, визначаються умовами, встановленими в зобов'язанні, включаючи конкретно згадані в ньому правила, загальні умови або звичаї, а також положення цієї Конвенції.

2. При тлумаченні умов зобов'язання і врегулюванні питань, не охоплених умовами зобов'язання або положеннями цієї Конвенції, враховуються загальновизнані міжнародні правила і звичаї практики незалежних гарантій і резервних акредитивів.

Стаття 14. Стандарт поведінки і відповідальність гаранта/емітента

1. При виконанні своїх обов'язків за зобов'язанням і цією Конвенцією гарант/емітент діє сумлінно і проявляє розумну обачність, належним чином враховуючи загальновизнані стандарти міжнародної практики незалежних гарантій або резервних акредитивів.

2. Гарант/емітент не може бути звільнений від відповідальності за недобросовісні дії або за грубу недбалість.

Стаття 15. Вимога

1. Будь-яка вимога платежу за зобов'язанням пред'являється у формі, вказаній у пункті 2 статті 7, і відповідно до умов зобов'язання.

2. Якщо інше не обумовлене в зобов'язанні, вимога і будь-яке посвідчення або інший документ, потрібний за зобов'язанням, представляється гарантові/емітенту протягом терміну, в який може бути пред'явлена вимога платежу, в місці видачі зобов'язання.

3. Вважається, що при вимозі платежу бенефіціар засвідчує, що його вимога не є недобросовісною і що не присутній жоден з елементів, згаданих у підпунктах a, b і c пункту 1 статті 19.

Стаття 16. Розгляд вимоги і супроводжувальних документів

1. Гарант/емітент розглядає вимогу і будь-які супроводжувальні документи відповідно до стандарту поведінки, вказаного в пункті 1 статті 14. При визначенні того, чи відповідають ці документи за зовнішніми ознаками умовам зобов'язання і чи узгоджуються вони один з одним, гарант/емітент належним чином враховує міжнародний стандарт практики незалежних гарантій і резервних акредитивів.

2. Якщо інше не обмовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, гарантові/емітенту надається розумний термін, проте не більше семи робочих днів, що відлічуються з наступного дня після дня отримання вимоги і будь-яких супроводжувальних документів, для:

a) розгляду вимоги і будь-яких супроводжувальних документів;

b) ухвалення рішення про платіж;

c) напрями відповідного повідомлення бенефіціару, якщо ухвалюється рішення не проводити платіж.

Повідомлення, згадане в підпункті «c» вище, якщо інше не обумовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, скеровується за допомогою електронних засобів зв'язку або, якщо це неможливо, інших оперативних засобів, і в ньому вказується підстава для вирішення не проводити платежу.

Стаття 17. Платіж

1. З урахуванням статті 19 гарант/емітент проводить платіж на вимогу, представленому відповідно до положень статті 15. Після визначення відповідності вимоги платежу умовам зобов'язання платіж проводиться негайно, якщо тільки в зобов'язанні не обумовлено відстрочення платежу, і в цьому випадку платіж проводиться в обмовлений термін.

2. Будь-який платіж на вимогу, не відповідний положенням статті 15, не зачіпає прав принципала/наказодавця.

Стаття 18. Залік

Якщо інше не обумовлене в зобов'язанні або іншим чином не узгоджене між гарантом/емітентом і бенефіціаром, гарант/емітент може провести платіж за зобов'язанням шляхом використання права заліку вимог, за винятком будь-якої вимоги, що поступилася йому принципалом/наказодавцем або інструктуючою стороною.

Стаття 19. Виключення із зобов'язання проводити платіж

1. Якщо абсолютно очевидно, що:

a) який-небудь документ не є справжнім або був підроблений;

b) платіж не належить на підставі, вказаній у вимозі і допоміжних документах; або

c) з урахуванням вигляду і мети зобов'язання для вимоги не є достатніх підстав, гарант/емітент, діючи сумлінно, має по відношенню до бенефіціара право припинити платіж.

2. Для цілей підпункту c пункту 1 цієї статті вимога не має достатніх підстав у таких випадках:

a) обставина або ризик, на випадок яких зобов'язання повинне було забезпечити бенефіціар, безперечно, не виникли;

b) основне зобов'язання принципала/наказодавця оголошене недійсним судом або арбітражем, якщо тільки в зобов'язанні не вказано, що така обставина охоплюється ризиком, на випадок якого видано зобов'язання;

c) основне зобов'язання, безперечно, було виконане задовільним для бенефіціара чином;

d) виконання основного зобов'язання явно перешкодила умисна неправомірна поведінка бенефіціара;

e) при пред'явленні вимоги по контргарантії бенефіціар цієї контргарантії, діючи як гарант/емітент зобов'язання, до якого належить ця контргарантія, недобросовісно проводить платіж.

3. У обставинах, згаданих у підпунктах a, b і c пункту 1 цієї статті, принципал/наказодавець має право на тимчасові судові заходи згідно зі статею 20.

Розділ V. Тимчасові судові заходи

Стаття 20. Тимчасові судові заходи

1. У разі, коли на підставі заяви принципала/наказодавця або інструктуючої сторони можна зробити висновок, що існує велика вірогідність того, що у вимозі, яка пред'явлена або імовірно буде пред'явлена бенефіціаром, наявна одна з обставин, вказаних у підпунктах a, b і c пункту 1 статті 19, суд на підставі безпосередніх наявних у його розпорядженні вагомих доказів може:

a) видати попередній наказ, що забороняє бенефіціару приймати платіж, включаючи наказ про затримання гарантом/емітентом засобів за зобов'язанням, або

b) видати попередній наказ про блокування надходжень за зобов'язанням, сплачених бенефіціару, з урахуванням того, що відсутність такого наказу могла б заподіяти принципалу/наказодавцеві серйозний збиток.

2. При видачі попереднього наказу, згаданого в пункті 1 цієї статті, суд може зажадати від особи, що клопоче про такий наказ, представити такий вид забезпечення, який суд визнає необхідним.

3. Суд не може видати попередній наказ, про який мовиться в пункті 1 цієї статті, на підставі якого-небудь заперечення проти платежу, іншого, ніж заперечення, вказані в підпунктах a, b і c пункту 1 статті 19, або в разі використання зобов'язання в злочинних цілях.

Розділ VI. Колізія норм права

Стаття 21. Вибір застосовного права

Зобов'язання регулюється правом, вибір якого:

a) обумовлений в зобов'язанні або випливає з умов зобов'язання; або

b) іншим чином узгоджений між гарантом/емітентом і бенефіціаром.

Стаття 22. Визначення застосовного права

У відсутність вибору права відповідно до статті 21 зобов'язання регулюється правом держави, де розміщене комерційне підприємство гаранта/емітента, в якому зобов'язання було видане.

19.7. Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі

Наводяться витяги з Конвенції.

ГЛАВА I. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ КОНВЕНЦІЇ ТА ФОРМА ВЕКСЕЛЯ

Стаття 2

1. Міжнародний переказний вексель є переказний вексель, у якому названі, принаймні, два з таких місць і вказано, що будь-які два таких місця знаходяться в різних державах:

a) місце виставляння переказного векселя;

b) місце, вказане поряд з підписом векселедавця;

c) місце, вказане поряд з найменуванням платника;

d) місце, вказане поряд з найменуванням одержувача;

e) місце платежу за тієї умови, що місце виставляння векселя, або місце платежу названо у векселі і що таке місце знаходиться в Договірній державі.

2. Міжнародний простий вексель є простий вексель, у якому названі, принаймні, два з таких місць і вказано, що будь-які два таких місця знаходяться в різних державах:

a) місце виставляння векселя;

b) місце, вказане поряд з підписом векселедавця;

c) місце, вказане поряд з найменуванням одержувача;

d) місце платежу за тієї умови, що місце платежу назване у векселі і що таке місце знаходиться в Договірній державі.

Стаття 3

1. Переказний вексель — це письмовий документ, який:

a) містить безумовний наказ векселедавця платникові сплатити певну грошову суму одержувачеві або його наказу;

b) підлягає оплаті після пред'явлення або в певний термін;

c) датований;

d) підписаний векселедавцем.

2. Простий вексель — це письмовий документ, який:

a) містить безумовне зобов'язання векселедавця сплатити певну грошову суму одержувачеві або його наказу;

b) підлягає оплаті після пред'явлення або в певний термін;

c) датований;

d) підписаний векселедавцем.

ГЛАВА II. ТЛУМАЧЕННЯ
Розділ 1. Загальні положення

Стаття 5

У цій Конвенції:

a) «переказний вексель» означає міжнародний переказний вексель, регульований цією Конвенцією;

b) «простий вексель» означає міжнародний простий вексель, регульований цією Конвенцією;

c) «вексель» означає переказний або простий вексель;

d) «платник» означає особу, на яку виставлений переказний вексель і яка не акцептувала його;

e) «одержувач» означає особу, на користь якої векселедавець переказного векселя дає розпорядження провести платіж або якому векселедавець простого векселя зобов'язується сплатити;

f) «держатель» означає особу, яка володіє векселем відповідно до статті 15;

g) «захищений держатель» означає держателя, який задовольняє вимогам статті 29;

h) «гарант» означає будь-яку особу, яка бере на себе гарантійне зобов'язання за статею 46, чи то у формі передбаченою в пункті 4 «b» («гарантований»), чи в пункті 4 «c» («аваль») статті 47;

i) «сторона» означає особу, що підписала вексель як векселедавець переказного векселя, векселедавця простого векселя, акцептанта, індосанта або гаранта;

j) «термін платежу» означає термін платежу, вказаний у пунктах 4, 5, 6 і 7 статті 9;

k) «підпис» означає власноручний підпис або її факсиміле або інше еквівалентне посвідчення автентичності за допомогою інших засобів; «підроблений підпис» включає підпис зроблену шляхом неправомірного використання вказаних засобів;

l) «гроші», або «валюта», включає валютний-розрахункову одиницю, яка встановлюється міжурядовою установою або угодою між двома або більше державами за тієї умови, що застосування цієї Конвенції не повинно завдавати збитку правилам такої міжурядової установи або положенням такої угоди.

Стаття 6

Для цілей цієї Конвенції вважається, що особі відомий який-небудь факт, якщо цей факт їй дійсно відомий або вона не могла не знати про його існування.

Розділ 2. Тлумачення реквізитів

Стаття 7

Сума векселя вважається визначеною, навіть якщо у векселі вказано, що вона підлягає виплаті:

a) з відсотками;

b) частинами в послідовні дати;

c) частинами в послідовні дати з вказівкою у векселі, що в разі несплати будь-якої частини неоплачений залишок підлягає негайній сплаті;

d) відповідно до курсу, який вказаний у векселі або який підлягає визначенню згідно з вказівками, що містяться у векселі; або

e) у валюті інший, ніж валюта, в якій виражена сума векселя.

Стаття 8

1. При розбіжності між сумою, позначеною прописом, і сумою, позначеною цифрами, сумою, належній виплаті за векселем, є сума, позначена прописом.

2. Якщо сума кілька разів позначена прописом і між цими позначеннями є розбіжність, сумою векселя є менша сума. То ж правило застосовується і в тому випадку, якщо сума векселя кілька разів позначена тільки цифрами і між цими позначеннями є розбіжність.

3. Якщо сума виражена у валюті, яка має ту саму назву щонайменше ще в одній державі, крім держави, в якій, за вказаним у векселі, повинен бути проведений платіж, і ця валюта не позначена як валюта певної держави, валютою векселя вважається валюта держави, в якій повинен бути проведений платіж.

4. Якщо у векселі вказано, що сума підлягає виплаті з відсотками, але не зазначено дати, з якої починається нарахування відсотків, відсотки нараховуються від дати векселя.

5. Умова про те, що сума підлягає виплаті з відсотками, вважається не написаною на векселі, якщо в ньому не передбачено ставки, за якою повинні виплачуватися відсотки.

6. Ставка, за якою повинні виплачуватися відсотки, може бути виражена у вигляді фіксованої або змінної ставки. Для того щоб змінна ставка могла бути застосовна, вона повинна мінятися по відношенню до однієї або декількох базисних відсоткових ставок відповідно до положень, обумовлених у векселі, і кожна така базисна ставка повинна бути опублікована або іншим чином загальнодоступна і не повинна підлягати, прямо або побічно, односторонньому визначенню жодною з осіб, указаних у векселі в момент його виставляння, за винятком випадку, коли ця особа вказана тільки в положеннях, що стосуються базисної ставки.

7. Якщо ставка, за якою повинні виплачуватися відсотки, виражена у вигляді змінної ставки, у векселі може прямо передбачатися, що така ставка не повинна бути нижчою або вище від якої-небудь обумовленої відсоткової ставки або що коливання обмежуються яким-небудь іншим чином.

8. Якщо змінна ставка не відповідає умовам пункту 6 цієї статті або якщо з якої-небудь причини можливо визначити цифрове значення змінної ставки на який-небудь період, відсотки виплачуються за відповідний період за ставкою, що обчислюється відповідно до пункту 2 статті 70.

Стаття 9

1. Вексель вважається таким, що підлягає оплаті після пред'явлення:

a) якщо в ньому вказано, що він оплачується після пред'явлення, або після зажадання, або після уявлення, або якщо в ньому містяться слова рівнозначного сенсу; або

b) якщо в ньому термін платежу не вказаний.

2. Належний оплаті в певний термін вексель, який акцептується, індосується або гарантується після терміну платежу, є векселем, що підлягає оплаті після пред'явлення по відношенню до акцептанта, індосанта або гаранта.

3. Вексель вважається таким, що підлягає оплаті в певний термін, якщо в ньому вказано, що він оплачується:

a) у вказану дату або у встановлений час від названої дати, або у встановлений час від дати векселя;

b) у встановлений час від пред'явлення;

c) частинами в послідовні дати; або

d) частинами в послідовні дати з вказівкою на векселі, що в разі несплати будь-якої частини неоплачений залишок підлягає негайній виплаті.

4. Термін платежу за векселем, який підлягає оплаті у встановлений час «від дати», визначається датою векселя.

5. Термін платежу по переказному векселю, що підлягає оплаті у встановлений час від пред'явлення, визначається датою акцепту, а в разі відмови в акцепті — датою протесту або, якщо протесту не вимагається, датою відмови в акцепті.

6. Терміном платежу за векселем, який підлягає оплаті за пред'явленням, є дата пред'явлення векселя до платежу.

7. Термін платежу за простим векселем, що підлягає оплаті у встановлений час від пред'явлення, визначається датою візи, поставленої векселедавцем на простому векселі, або, у випадку відмови поставити візу, датою пред'явлення.

8. У випадках, коли вексель виставлений платежем через один або більше місяців від указаної дати або від дати векселя, або від пред'явлення, вексель підлягає оплаті у відповідну дату місяця, в якому повинен бути здійснений платіж. Якщо відповідної дати немає, вексель підлягає оплаті в останній день цього місяця.

Стаття 10

1. Переказний вексель може бути виставлений:

a) двома або більш векселедавцями;

b) платежем двом або більше одержувачам.

2. Простий вексель може бути виставлений:

a) двома або більше векселедавцями;

b) платежем двом або більш одержувачам.

3. Якщо вексель підлягає оплаті альтернативно двом або більше одержувачам, він оплачується будь-якому з них, і будь-який з цих одержувачів, хто володіє векселем, може здійснювати права держателя. У всякому іншому випадку вексель оплачується всім одержувачам спільно, і права держателя можуть здійснюватися тільки ними всіма.

Стаття 11

Переказний вексель може бути виставлений векселедавцем:

a) на себе;

b) платежем своєму наказу.

Розділ 3. Заповнення неповного векселя

Стаття 12

1. Неповний вексель, який задовольняє вимогам, передбаченим у пункті 1 статті 1, і підписаний векселедавцем переказного векселя або акцептується платником, або який задовольняє вимогам, передбаченим у пункті 2 статті 1 і пункті 2 «d» статті 3, але в якому немає інших елементів, що відносяться до одному або декількох реквізитів, передбачених у статтях 2 і 3, може бути заповнений, і заповнений таким чином вексель має силу переказного або простого векселя.

2. Якщо такий вексель заповнений без повноважень або не у відповідності з представленими повноваженнями, то:

a) сторона, що поставила підпис на векселі до його заповнення, може посилатися на таку відсутність повноважень як заперечення проти держателя, якому було відомо про таку відсутність повноважень, коли він став держателем;

b) сторона, що поставила підпис на векселі після його заповнення, несе відповідальність відповідно до умов заповненого таким чином векселя.

ГЛАВА III. ПЕРЕДАВАННЯ

Стаття 13

Вексель передається:

a) за допомогою індосамента і вручення векселя індосанто індосату; або

b) простим врученням векселя, якщо останній індосамент є бланковим.

Стаття 14

1. Індосамент повинен бути написаний на векселі або на прикріпленому до нього листі (алонж). Він повинен бути підписаний.

2. Індосамент може бути:

a) бланковим, коли він складається з одного тільки підпису або підпису, що супроводжується вказівкою про те, що вексель підлягає оплаті будь-якій особі, яка володіє векселем;

b) іменним, коли підпис супроводжується вказівкою особи, якій вексель підлягає оплаті.

3. Один тільки підпис, поставлений на зворотній стороні векселя особою, іншою, ніж платник, є індосаментом.

Стаття 15

1. Особа є держателем, якщо вона є:

a) одержувачем, що володіє векселем; або

b) власником векселя, який індосований на його ім'я або на якому останній індосамент є бланковим і на якому є безперервний ряд індосаментів, навіть якщо будь-який з індосаментів був підробленим або був здійснений представником, який не мав на це повноважень.

2. Якщо за бланковим індосаментом слідує інший індосамент, то особа, що зробила цей останній індосамент, вважається індосатом по бланковому індосаменту.

3. Особа є держателем, навіть якщо вексель був отриманий нею або будь-яким попереднім держателем за таких обставин, включаючи відсутність правоздатності або обман, примушення або помилку будь-якого роду, які викликали б домагання на вексель або заперечення проти відповідальності за векселем.

Стаття 16

Держатель векселя, на якому останній індосамент є бланковим, може:

a) індосувати, у свою чергу, вексель за допомогою як бланкового так і іменного індосамента;

b) перетворити бланковий індосамент на іменний індосамент, вказавши в індосаменті, що вексель оплачується йому самому або якій-небудь іншій певній особі; або

c) передати вексель відповідно до підпункту «b» статті 13.

Стаття 17

1. Якщо векселедавець переказного або простого векселя включив у себе такі слова, як «не підлягає переуступці», «не підлягає передачі», «не наказу», «платите тільки (x)» або слова рівнозначного сенсу, вексель не може бути переданий, окрім як для цілей інкасування, і будь-який індосамент, навіть якщо він не містить слів, що уповноважують індосат інкасувати вексель, вважається індосаментом на інкасо.

2. Якщо індосамент містить слова «не підлягає переуступці», «не підлягає передачі», «не наказу», «платите тільки (x)» або слова рівнозначного сенсу, вексель не може бути переданий далі, окрім як для цілей інкасування, і будь-який подальший індосамент, навіть якщо він не містить слів, що уповноважують індосата інкасувати вексель, вважається індосаментом на інкасо.

Стаття 18

1. Індосамент повинен бути безумовним.

2. При умовному індосаменті вексель передається незалежно від того, виконана відповідна умова чи ні. Умова є недійсною стосовно тих сторін і набуваючим вексель осіб, які слідують за індосатом.

Стаття 19

Індосамент на частину суми, що належить за векселем, є недійсним як індосамент.

Стаття 20

За наявності двох або більше індосаментів передбачається, якщо не доведене зворотне, що кожен індосамент був зроблений у тому порядку, в якому він розміщений у векселі.

Стаття 21

1. Якщо індосамент містить слова «на інкасо», «в депозит» «валюта до отримання», «як довіреному», «платите будь-якому банку» або слова рівнозначного сенсу, що надають індосату право інкасувати вексель, то індосат є держателем, який:

a) може здійснювати всі права, що випливають з векселя;

b) може індосувати вексель тільки для цілей інкасування;

c) піддається дії тільки тих домагань і заперечень, які можуть бути висунуті проти індосанта.

2. Індосант на інкасо не несе відповідальності за векселем перед будь-яким подальшим держателем.

Стаття 22

1. Якщо індосамент містить слова «валюта в забезпечення», «валюта в заставу» або будь-які інші слова, які вказують на заставне забезпечення, то індосат є держателем, який:

a) може здійснювати всі права, що випливають з векселя;

b) може індосувати вексель тільки з метою інкасування;

c) піддається дії тільки тих домагань і заперечень які вказані в статті 28 або 30.

2. Якщо такий індосат здійснює індосамент на інкасо, він не несе відповідальності за векселем перед будь-яким подальшим держателем.

Стаття 23

Держатель векселя може передати його попередній стороні або платникові відповідно до статті 13; проте якщо такий набувальник раніше був держателем векселя, то ніякого індосамента не вимагається, і будь-який індосамент, що не дозволяє йому вважатися держателем, може бути закреслений.

Стаття 24

Вексель може бути переданий відповідно до статті 13 після терміну платежу будь-якою особою, за винятком платника, акцептанта або векселедавця простого векселя.

Стаття 25

1. Якщо індосамент підроблений, то особа, чий індосамент підроблений, або будь-яка сторона, що підписала вексель до здійснення фальсифікації, має право вимагати відшкодування будь-яких збитків від:

a) особи, що зробила фальсифікацію;

b) особи, якій вексель був переданий безпосередньо особою, що зробила фальсифікацію;

c) сторони або платника, які сплатили вексель особі, що зробила фальсифікацію, безпосередньо або через одного чи декількох індосатів на інкасо.

2. Проте індосат на інкасо не несе відповідальності на підставі пункту 1 цієї статті, якщо він не знає про фальсифікацію:

a) на той момент, коли він проводить платіж тому, що представляється або сповіщає його про отримання платежу; або

b) в той момент, коли він отримує платіж, якщо це відбувається пізніше, за умови, що його незнання не було спричинено тим, що він не діяв сумлінно або не проявив розумної дбайливості.

3. Рівним чином, сторона або платник, які оплачують вексель, не несуть відповідальності на підставі пункту 1 цієї статті, якщо на момент оплати векселя вони не знають про фальсифікацію, за умови, що їх незнання не було спричинено тим, що вони не діяли сумлінно або не проявили розумної дбайливості.

4. За винятком випадків пред'явлення вимоги про відшкодування до особи, що зробила фальсифікацію, збитки, що підлягають відшкодуванню відповідно до пункту 1 цієї статті, не можуть перевищувати суми, вказаної в статті 70 або статті 71.

Стаття 26

1. Якщо індосамент здійснений представником, що не має повноважень або доручення в цьому питанні, то будь-яка сторона, що підписала вексель до здійснення такого індосамента, має право вимагати відшкодування будь-яких збитків, які ця сторона могла понести в результаті здійснення такого індосамента, від:

a) представника;

b) особи, якій вексель був переданий безпосередньо представником;

c) сторони або платника, які сплатили вексель безпосередньо представникові або через одного чи декількох індосатів на інкасо.

2. Проте індосат на інкасо не несе відповідальності на підставі пункту 1 цієї статті, якщо він не знає про те, що індосамент не зобов'язує того, що представляється:

a) на той момент, коли він проводить платіж тому, що представляється або сповіщає його про отримання платежу; або

b) в той момент, коли він отримує платіж, якщо це відбувається пізніше за умови, що його незнання не було спричинено тим, що він не діяв сумлінно або не проявив розумної дбайливості.

3. Рівним чином, сторона або платник, які оплачують вексель, не несуть відповідальності на підставі пункту 1 цієї статті, якщо у момент оплати векселя вони не знають, що індосамент не зобов'язує того, хто представляється, за умови, що їх незнання не було спричинено тим, що вони не діяли сумлінно або не проявили розумній дбайливості.

4. За винятком випадків пред'явлення вимог про відшкодування представникові, збитки, що підлягають відшкодуванню відповідно до пункту 1 цієї статті, не можуть перевищувати суми, вказаної в статті 70 або статті 71.

ГЛАВА IV. ПРАВА І ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Розділ 1. Права держателя і захищеного держателя

Стаття 27

1. Держатель векселя має всі права, надані йому цією Конвенцією, проти сторін за векселем.

2. Держатель може передавати вексель відповідно до статті 13.

Стаття 28

1. Сторона може висувати проти держателя, що не є захищеним держателем:

a) будь-яке заперечення, яке може бути висунуте проти захищеного держателя відповідно до пункту 1 статті 30;

b) будь-яке заперечення, що ґрунтується на основній операції між цією стороною і векселедавцем перекакзного векселя або між цією стороною і подальшою стороною, але лише за тієї умови, що держатель прийняв вексель, знаючи про таке заперечення, або що він отримав вексель шляхом обману або крадіжки, або коли-небудь брав участь в обмані чи крадіжці щодо цього векселя;

c) будь-яке заперечення, що виникає з обставин, в результаті яких ця сторона стала стороною, але лише за умови, що держатель прийняв вексель, знаючи про таке заперечення, або що він отримав вексель шляхом обману або крадіжки, або коли-небудь брав участь в обмані чи крадіжці щодо цього векселя;

d) будь-яке заперечення, яке у відносинах між цією стороною і держателем може бути висунуто проти будь-якого позову з договору;

e) будь-яке інше заперечення, можливе на підставі цієї Конвенції.

2. Права на вексель держателя, який не є захищеним держателем, схильні до дії будь-якого обґрунтованого домагання на вексель з боку будь-якої особи, але лише за тієї умови, що він прийняв вексель, знаючи про таке домагання, або що він отримав вексель шляхом обману чи крадіжки, або коли-небудь брав участь в обмані чи крадіжці щодо цього векселя.

3. По відношенню до держателя, що приймає вексель після закінчення терміну пред'явлення до платежу, можуть бути заявлені будь-які домагання на вексель або заперечення проти відповідальності за векселем, які можуть бути заявлені по відношенню до особи, яка передала йому вексель.

4. Сторона не може висувати як заперечення проти держателя, що не є захищеним держателем, той факт, що третя особа має домагання на вексель, за винятком випадків коли:

a) ця третя особа заявила обґрунтоване домагання на вексель; або

b) цей держатель придбав вексель шляхом крадіжки або підроблював підпис одержувача або індосата, або брав участь у крадіжці чи підробці цього векселя.

Стаття 29

«Захищений держатель» означає держателя векселя, який у момент його отримання був повним або був неповним за сенсом пункту 1 статті 12 і був заповнений відповідно до наданими повноваженнями за умови, що в той момент, коли він став держателем:

a) він не знав про заперечення проти відповідальності за векселем, згадані у пунктах 1 «a», «b», «c» і «e» статті 28;

b) він не знав про обґрунтоване домагання на вексель якої-небудь особи;

c) він не знав про той факт, що в акцепті або оплаті векселя було відмовлено;

d) термін для пред'явлення векселя до платежу, передбачений у статті 55, не закінчився;

e) він отримав вексель не шляхом обману чи крадіжки або не брав участі в обмані чи крадіжці щодо цього векселя.

Стаття 30

1. Сторона не може висувати проти захищеного держателя які-небудь заперечення, за винятком:

a) заперечень, передбачених у пункті 1 статті 33 статті 34, пункті 1 статті 35, пункті 3 статті 36, пункті 1 статті 53, пункті 1 статті 57, пункті 1 статті 63 і статті 84 цієї Конвенції;

b) заперечень, що ґрунтуються на основній операції між цією стороною і таким держателем або що виникають з яких-небудь обманних дій з боку такого держателя, спрямованих на отримання підпису на вексель цієї сторони;

c) заперечень, заснованих на нездатності цієї сторони зобов'язуватися по векселю або на тому факті, що ця сторона поставила свій підпис, не знаючи, що робить її стороною по векселю за умови, що її незнання не було спричинено недбалістю і що вона поставила свій підпис під впливом обманних дій.

2. Права на вексель захищеного держателя не схильні до дії домагання на вексель з боку якої-небудь особи, за винятком обґрунтованого домагання, яке виходить з основної операції між таким держателем і особою, що заявляє таке домагання.

Стаття 31

1. Передача векселя захищеним держателем наділяє будь-якого подальшого держателя всіма правами на вексель і по векселю, які мав захищений держатель.

2. Подальший держатель не наділяється такими правами, якщо:

a) він брав участь в операції, яка є підставою для домагання на вексель або заперечення проти відповідальності по векселю;

b) він раніше був держателем, але не захищеним держателем.

Стаття 32

Передбачається, що кожен держатель є захищеним, якщо не доведене протилежне.

Розділ 2. Зобов'язання сторін
А. Загальні положення

Стаття 33

1. З урахуванням положень статей 34 і 36 ніяка особа не несе відповідальності за векселем, якщо вона не підписала його.

2. Особа, що підписалася на векселі не своїм ім'ям, несе таку саму відповідальність, неначебто вона підписалася своїм власним ім'ям.

Стаття 34

Підроблений підпис на векселі не покладає ніякої відповідальності по ньому на ту особу, чий підпис був підроблений. Проте якщо така особа погоджується бути зв'язаною по підробленому підпису або дає підставу вважати, що це був її власний підпис, вона несе таку ж саму відповідальність, неначебто вона сама підписала цей вексель.

Стаття 35

1. Якщо до векселя було внесено істотні зміни, то:

a) сторона, що підписала вексель після внесення до нього істотних змін, несе відповідальність відповідно до змісту зміненого тексту;

b) сторона, що підписала вексель до внесення до нього істотних змін, несе відповідальність відповідно до змісту первинного тексту. Проте сторона, яка сама внесла істотну зміну, уповноважила внести його або погодилася з ним, несе відповідальність відповідно до змісту зміненого тексту.

2. Передбачається, що підпис поставлено на векселі після внесення істотної зміни, якщо не доведене протилежне.

3. Будь-яка зміна є істотною, якщо вона в якому-небудь відношенні змінює письмове зобов'язання будь-якої сторони, що міститься у векселі.

Стаття 36

1. Вексель може бути підписаний представником.

2. Підпис представника, поставлений ним на векселі з дозволу того, хто представляється і з вказівкою на векселі, що він підписується як представник замість того, хто представляється, або підпис того, хто представляється, поставлена на векселі представником, що має повноваження, покладає відповідальність на того, що представляється, а не на представника.

3. Підпис, поставлений на векселі особою як представником, але яка не має повноважень на підписання або перевищує свої повноваження, або представником, який має повноваження на підписання, але не вказує у векселі, що він підписується як представник за вказану особу, або указує у векселі, що він підписується як представник, але не називає того, хто представляється, покладає відповідальність на особу, яка поставила підпис, а не на особу, яку він нібито представляє.

4. Чи був підпис на векселі, поставлений особою як представником, може визначатися лише виходячи з того, що вказано на векселі.

5. Особа, яка несе відповідальність відповідно до пунктом 3 цієї статті і яка оплатила вексель, має ті самі права, які мав би той, хто був указаний як той, хто представляється, якби він сам сплатив вексель.

Стаття 37

Наказ про платіж, що міститься в переказному векселі, сам по собі не означає перепоступку одержувачеві того покриття, яке для цілей платежу векселедавець надав платникові.

B. Векселедавець переказного векселя

Стаття 38

1. Векселедавець переказного векселя зобов'язується у випадку, якщо в акцепті або оплаті векселя буде відмовлено і буде здійснений необхідний протест, сплатити вексель держателеві, або будь-якому індосантові, або будь-якому гарантові індосанта, який оплачує вексель.

2. Векселедавець переказного векселя може виключити або обмежити свою відповідальність за акцепт або платіж шляхом прямого застереження у векселі. Таке застереження дійсне лише відносно векселедавця. Застереження, що виключає або обмежує відповідальність за платіж, дійсне тільки в тому випадку, якщо ще яка-небудь сторона є або стає відповідальною за векселем.

C. Векселедавець простого векселя

Стаття 39

1. Векселедавець простого векселя зобов'язується оплатити вексель відповідно до його умов держателеві або будь-якій іншій стороні, яка оплачує вексель.

2. Векселедавець простого векселя не може виключити або обмежити свою відповідальність шляхом застереженням у векселі. Будь-яке таке застереження недійсне.

D. Платник і акцептант

Стаття 40

1. Платник не несе відповідальності по переказному векселю, поки він його не акцептує.

2. Акцептант зобов'язується сплатити переказний вексель відповідно до його умов держателеві або будь-якій стороні, яка оплачує вексель.

Стаття 41

1. Акцепт повинен бути відмічений на переказному векселі і може бути виражений:

a) у вигляді підпису платника, що супроводжується словом «акцептується», або словами рівнозначного сенсу;

b) у вигляді одного тільки підпису платника.

2. Акцепт може бути відмічений на лицьовій або зворотній стороні переказного векселя.

Стаття 42

1. Неповний переказний вексель, який задовольняє вимогам, передбаченим у пункті 1 статті 1, може акцептуватися платником до того, як він був підписаний векселедавцем, або в той час, коли він був неповним в інших відносинах.

2. Переказний вексель може акцептуватися до або після настання терміну платежу або після відмови в акцепті чи платежі.

3. Якщо переказний вексель, що підлягає оплаті у встановлений час від пред'явлення, або переказний вексель, який повинен бути пред'явлений до акцепту до вказаної дати, акцептується, акцептант повинен вказати дату свого акцепту; у відсутність такої вказівки дата акцепту може бути проставлена векселедавцем або держателем.

4. Якщо в акцепті переказного векселя, що підлягає оплаті у встановлений час від пред'явлення, відмовлено, проте згодом платник акцептує його, держатель має право на те, щоб акцепт був датований в день відмови в акцепті.

Стаття 43

1. Акцепт повинен бути безумовним. Акцепт вважається обумовленим, якщо він супроводжується умовою або змінює зміст переказного векселя.

2. Якщо платник указує в переказному векселі, що його акцепт залежить від якоїнебудь умови, то:

a) він несе відповідальність згідно зі змістом свого обумовленого акцепту;

b) має місце відмова в акцепті.

3. Акцепт тільки на частину належної виплати суми є обумовленим. Якщо держатель приймає такий акцепт, переказний вексель є таким, що не акцептується тільки відносно решти частини суми.

4. Акцепт, вказуючий на те, що платіж буде проведений за певною адресою або певним представником, не є обумовленим акцептом, якщо:

a) місце, в якому повинен бути проведений платіж, не змінено;

b) вексель не виставлений з оплатою іншим представником.

Е. Індосант

Стаття 44

1. Індосант зобов'язується у випадку, якщо в акцепті або платежі за векселем буде відмовлено і буде здійснений необхідний протест, сплатити вексель держателеві або будь-якому подальшому індосантові або будь-якому гарантові індосанта, який оплачує вексель.

2. Індосант може виключити або обмежити свою відповідальність шляхом прямого застереження у векселі. Таке застереження дійсне лише щодо цього індосанта.

F. Особа, що передає вексель за індосаментом або шляхом простого вручення

Стаття 45

1. У відсутність домовленості про інше особа, що передає вексель за допомогою індосамента і вручення або простим врученням, запевняє держателя, якому вона передає вексель, у тому, що:

a) жоден підпис на векселі не був підроблений або здійснений без повноважень;

b) вексель не був істотно змінений;

c) на момент передачі вона не знала про який-небудь факт, що завдає збитку праву набувальника на оплату векселя проти акцептанта переказного векселя або якщо вексель не акцептується, векселедавця переказного векселя, або проти векселедавця простого векселя.

2. Випливаюча з пункту 1 цієї статті відповідальність особи, яка передає вексель, виникає лише в тому випадку, якщо набувальник отримав вексель, не знаючи про обставини, що породжують таку відповідальність.

3. Якщо особа, що передає вексель, несе відповідальність на підставі пункту 1 цієї статті, набувальник може навіть до настання терміну платежу за векселем стягнути суму, виплачену ним цій особі, з відсотками, обчисленими відповідно до статті 70, проти повернення векселя.

G. Гарант

Стаття 46

1. Платіж за векселем незалежно від того, чи був він акцептований, може бути гарантований на всю суму або її частину за будь-яку сторону або платника. Гарантію може дати будь-яка особа незалежно від того, чи є воно стороною.

2. Гарантія повинна бути відмічена на векселі або на прикладеному до нього листі («алонжі»).

3. Гарантія висловлюється: «гарантований», «аваль», «вважати за аваль» або словами рівнозначного сенсу, супроводжуваними підписом гаранта. Для цілей цієї Конвенції слова «попередні індосаменти гарантовані» або слова рівнозначного сенсу не означають надання гарантії.

4. Гарантія може бути виражена у вигляді одного тільки підпису на лицьовій стороні векселя. Один лише підпис на лицьовій стороні векселя, крім підпису векселедавця, простого векселя векселедавця, переказного векселя або платника, є гарантією.

5. Гарант може вказати особу, за яку він став гарантом. Якщо немає такої вказівки, особою, за яку він став гарантом є, в разі переказного векселя, акцептант або платник, а в разі простого векселя — векселедавець.

6. Гарант не може висувати як заперечення відносно своєї відповідальності той факт, що він підписав вексель до того, як він був підписаний особою, за яку він став гарантом, або ж в той час, коли вексель був неповним.

Стаття 47

1. Відповідальність гаранта за векселем аналогічна відповідальності сторони, за яку він став гарантом.

2. Якщо особою, за яку він став гарантом, є платник, гарант зобов'язується:

a) сплатити переказний вексель при настанні терміну платежу держателеві або будь-якій стороні, яка оплачує вексель;

b) якщо переказний вексель підлягає оплаті у визначений термін, то після відмови в акцепті і після здійснення будь-якого необхідного протесту сплатити його держателеві або будь-якій стороні, яка оплачує вексель.

3. Як числа свої власні заперечення гарант може висувати:

a) проти держателя, що не є захищеним держателем, лише ті заперечення, які він може висувати на підставі пунктів 1, 3 і 4 статті 28;

b) проти захищеного держателя — лише ті заперечення, які він може висувати на підставі пункту 1 статті 30.

4. З числа заперечень, які можуть бути заявлені особою, за яку він став гарантом:

a) гарант може висувати проти держателя, що не є захищеним держателем, лише ті заперечення, які особа, за яку він став гарантом, може висувати проти такого держателя на підставі пунктів 1, 3 і 4 статті 28;

b) гарант, що виражає свою гарантію словами «гарантований» платіж гарантований» або «інкасо гарантоване» чи словами рівнозначного сенсу, може висувати проти захищеного держателя лише ті заперечення, які особа, за яку він став гарантом, може висувати проти захищеного держателя на підставі пункту 1 статті 30;

c) гарант, що виражає свою гарантію словами «аваль» або «вважати за аваль», може висувати проти захищеного держателя лише:

I) те заперечення, за пунктом 1 «b» статті 30, що захищений держатель отримав підпис на векселі особи, за яку він став гарантом, в результаті обманної дії;

II) те заперечення, за статею 53 або статею 57, що вексель не був пред'явлений до акцепту або платежу;

III) те заперечення, за статею 63, що вексель не був належним чином опротестований в неакцепті або неплатежі;

IV) те заперечення, за статею 84, що право на позов уже не може бути здійснено проти особи, за яку він став гарантом;

d) гарант, який не є банком або іншою фінансовою установою і який виражає свою гарантію у вигляді одного тільки підпису, може висувати проти захищеного держателя лише заперечення, вказані в підпункті «b» цього пункту;

e) гарант, який є банком або іншою фінансовою установою і який виражає свою гарантію у вигляді одного тільки підпису, може висувати проти захищеного держателя лише заперечення, вказані в підпункті «c» цього пункту.

Стаття 48

1. Оплата векселя гарантом відповідно до статті 72 звільняє сторону, за яку він став гарантом, від її відповідальності за векселем у межах виплаченої суми.

2. Гарант, що оплачує вексель, може стягнути зі сторони, за яку він став гарантом, і зі сторін, що несуть відповідальність за векселем перед цією стороною, виплачену суму і будь-які відсотки.

ГЛАВА V. ПРЕД'ЯВЛЕННЯ, ВІДМОВА В АКЦЕПТІ АБО ПЛАТЕЖІ І РЕГРЕС

Розділ 1. Пред'явлення до акцепту і неакцепт

Стаття 49

1. Переказний вексель може бути пред'явлений до акцепту.

2. Переказний вексель повинен бути пред'явлений до акцепту:

a) якщо векселедавець зазначив у векселі, що вексель повинен бути пред'явлений до акцепту;

b) якщо вексель підлягає оплаті у встановлений час від пред'явлення; або

c) якщо вексель підлягає оплаті не в місці постійного проживання або знаходження комерційного підприємства платника, за винятком того випадку, коли він повинен оплачуватися за пред'явленням.

Стаття 50

1. Векселедавець може звести наклеп у переказному векселі, що вексель не повинен пред'являтися до акцепту до вказаної дати або до настання певної події. За винятком випадків, коли переказний вексель повинен бути пред'явлений до акцепту згідно з пунктом 2 «b» або «c» статті 49, векселедавець може звести наклеп, що вексель не повинен пред'являтися до акцепту.

2. Якщо переказний вексель пред'являється до акцепту, незважаючи на застереження, що допускається за пунктом 1 цієї статті, і в акцепті відмовлено, це не є підставою для якого-небудь регресу з неакцепта векселя.

3. Якщо платник акцептує переказний вексель, не дивлячись на застереження про те, що він не повинен пред'являтися до акцепту, акцепт є дійсним.

Стаття 51

Переказний вексель вважається пред'явленим до акцепту належним чином, якщо він пред'являється відповідно до таких правил:

a) держатель повинен пред'явити переказний вексель платникові в робочий день і в розумний час;

b) переказний вексель може бути пред'явлений до акцепту особі або органу, що не є платником, якщо ця особа або орган, згідно із застосовним законом, має право акцептувати вексель;

c) якщо переказний вексель підлягає оплаті у вказану дату, він повинен бути пред'явлений до акцепту не пізніше за цю дату;

d) переказний вексель, що підлягає оплаті після пред'явлення або у встановлений час від пред'явлення, повинен бути пред'явлений до акцепту протягом одного року від його дати;

e) переказний вексель, у якому векселедавець вказав дату або термін для пред'явлення до акцепту, повинен бути пред'явлений у цю дату або в межах цього терміну.

Стаття 52

1. Обов'язкове або факультативне пред'явлене до акцепту не потрібне, якщо:

a) платник помер або більше не може вільно розпоряджатися своїм майном внаслідок своєї неспроможності, або є фіктивною особою чи особою, яка не здатна зобов'язуватися по векселю як акцептант; або

b) платником є корпорація, товариство, асоціація або інша юридична особа, яка припинила своє існування.

2. Обов'язкове пред'явлення до акцепту не потрібне, якщо:

a) переказний вексель підлягає оплаті у вказану дату і пред'явлення до акцепту не може бути здійснене до цієї дати або в цю дату через обставини, які не залежать від держателя і яких він не міг ні уникнути, ні подолати;

b) переказний вексель підлягає оплаті у встановлений час після пред'явлення і пред'явлення до акцепту не може бути здійснено протягом одного року від його дати через обставини, які не залежать від держателя і яких він не міг ні уникнути, ні подолати.

3. За умови дотримання положень пунктів 1 і 2 цієї статті затримка в обов'язковому пред'явленні до акцепту вважається виправданою, але необхідність пред'явлення до

акцепту не відпадає, якщо переказний вексель виставлений із застереженням, що він повинен бути пред'явлений до акцепту в межах зазначеного терміну, і затримка в пред'явленні до акцепту спричинена обставинами, які не залежать від держателя і яких він не міг ні уникнути, ні подолати. Після усунення причини затримки пред'явлення до акцепту повинно бути здійснено з розумною дбайливістю.

Стаття 53

1. Якщо переказний вексель, який повинен бути пред'явлений до акцепту, не пред'являється до акцепту, векселедавець, індосанти та їхні гаранти не несуть відповідальності за векселем.

2. Непред'явлення переказного векселя до акцепту не звільняє від відповідальності за векселем гаранта платника.

Стаття 54

1. Вважається, що в акцепті переказного векселя відмовлено:

a) якщо після належного пред'явлення платник прямо відмовляється акцептувати вексель або якщо, не дивлячись на розумну дбайливість, акцепт не може бути отриманий, або якщо держатель не може отримати такого акцепту, на який він має право за цією Конвенцією;

b) якщо пред'явлення до акцепту не потрібно відповідно до статті 52, за умови, що вексель фактично не акцептується.

2. a) якщо в акцепті переказного векселя відмовлено відповідно до пункту 1 «a» цієї статті, держатель може негайно здійснити право регресу проти векселедавця, індосантів і їх гарантів за умови дотримання положень статті 59;

b) якщо в акцепті переказного векселя відмовлено відповідно до пункту 1 «b» цієї статті, держатель може негайно здійснити право регресу проти векселедавця, індосантів і їх гарантів.

c) якщо в акцепті переказного векселя відмовлено відповідно до пункту 1 цієї статті, держатель може зажадати оплати від гаранта платника після здійснення будь-якого необхідного протесту.

3. Якщо переказний вексель, що підлягає оплаті після пред'явлення, пред'являється до акцепту, але в акцепті відмовлено, це не є підставою для якого-небудь регресу з неакцепта.

Розділ 2. Пред'явлення до платежу і відмова в платежі

Стаття 55

Вексель вважається пред'явленим до платежу належним чином, якщо він пред'являється відповідно до таких правил:

a) держатель повинен пред'явити вексель до платежу платникові, акцептанту або векселедавцеві простого векселя в робочий день і в розумний час;

б) простий вексель, підписаний двома або більше векселедавцями, може бути пред'явлений будь-якому з них, якщо тільки в ньому прямо не вказане інше;

b) якщо платник, акцептант або векселедавець простого векселя померли, пред'явлення повинне бути здійснене особам, які, згідно із застосовним законом, є їхніми спадкоємцями або уповноважені розпоряджатися їхнім майном;

c) пред'явлення до платежу може бути здійснене особі або органу, що не є платником, акцептантом або векселедавцем простого векселя, якщо ця особа або орган, згідно із застосовним законом, має право сплатити вексель;

d) вексель, який не підлягає оплаті після пред'явлення, повинен бути пред'явлений до платежу в строк платежу або в один з двох наступних робочих днів;

e) вексель, що підлягає оплаті після пред'явлення, повинен бути пред'явлений до платежу протягом одного року від його дати;

f) вексель повинен бути пред'явлений до платежу:

— у місці платежу, вказаному на векселі;
— якщо немає такої вказівки — за адресою платника, акцептанта або векселедавця простого векселя, вказаною у векселі; або
— якщо не вказано ні місця платежу, ні адреси платника, акцептанта або векселедавця простого векселя, — у місці знаходження основного комерційного підприємства або звичайного мешкання платника, акцептанта або векселедавця простого векселя;

g) вексель, який пред'явлений у розрахунковій палаті, вважається пред'явленим до платежу належним чином, якщо це передбачено законом місця знаходження розрахункової палати або правилами або звичаями розрахункової палати.

Стаття 56

1. Затримка в пред'явленні до платежу вважається виправданою, якщо вона зумовлена обставинами, які не залежать від держателя і яких він не міг ні уникнути, ні подолати. Після усунення причини затримки пред'явлення повинне бути здійснене з розумною дбайливістю.

2. Пред'явлення до платежу не вимагається:

a) якщо векселедавець переказного векселя, індосант або гарант прямо відмовилися від пред'явлення; така відмова:

— якщо він здійснений на векселі векселедавцем, — зв'язує кожну подальшу сторону і діє відносно будь-якого держателя;
— якщо він здійснений на векселі не векселедавцем, а будь-який іншою стороною, — зв'язує тільки цю сторону, але діє відносно будь-якого держателя;
— якщо він здійснений поза векселем, — зв'язує тільки ту сторону, яка його зробила, і діє у відношенні тільки того держателя, на чию користь він був здійснений;

b) якщо вексель не підлягає оплаті після пред'явлення і причина затримки пред'явлення, про яку говориться в пункті 1 цієї статті, продовжує діяти після закінчення тридцяти днів від терміну платежу;

c) якщо вексель підлягає оплаті після пред'явлення і причина затримки пред'явлення, про яку говориться в пункті 1 цієї статті, продовжує діяти після закінчення тридцяти днів від терміну пред'явлення до платежу;

d) якщо платник, векселедавець простого векселя або акцептант не мають більше права вільно розпоряджатися своїм майном внаслідок своєї неспроможності або є фіктивною особою або особою, не здатною здійснювати платежі, або якщо платник, векселедавець простого векселя або акцептант є корпорацією, компанією, асоціацією або іншою юридичною особою, яка припинила своє існування;

e) якщо місця, в якому відповідно до підпункту «g» статті 55 повинен бути пред'явлений вексель, не існує.

3. Пред'явлення до платежу також не вимагається відносно переказного векселя, який опротестовано в неакцепті.

Стаття 57

1. Якщо вексель не пред'явлений до платежу належним чином, векселедавець переказного векселя, індосанти та їхні гаранти не несуть по ньому відповідальності.

2. Непред'явлення векселя до платежу не звільняє акцептанта, векселедавця простого векселя і їх гарантів або гаранта платника від відповідальності за векселем.

Стаття 58

1. Вважається, що в оплаті векселя відмовлено:

a) якщо в платежі відмовлено після належного пред'явлення або якщо держатель не може отримати такого платежу, на який він має право за цією Конвенцією;

b) якщо пред'явлення до платежу не вимагається відповідно до пункту 2 статті 56 і вексель не сплачений в строк платежу.

2. Якщо в оплаті переказного векселя відмовлено, держатель може, за умови дотримання положень статті 59, здійснити право регресу проти векселедавця, індосантів та їхніх гарантів.

3. Якщо відмовлено в оплаті простого векселя, держатель може, за умови дотримання положень статті 59, здійснити право регресу проти індосантів та їхніх гарантів.

Розділ 3. Регрес

Стаття 59

У разі відмови в акцепті або оплаті векселя держатель може здійснити право регресу тільки після належного опротестовування векселя в неакцепті або неплатежі відповідно до положень статей 60–62.

А. Протест

Стаття 60

1. Протест — це заява про те, що в акцепті або оплаті векселя було відмовлено, яка пред'явлена в тому місці, де вексель не акцептувався або не сплачений, підписана і датована особою, уповноваженою на те законом цього місця. У цій заяві повинні бути вказані:

a) особа, на прохання якої опротестовується вексель;

b) місце здійснення протесту;

c) пред'явлена вимога і отримана відповідь, якщо така є, або той факт, що платника, акцептанта або векселедавця простого векселя було неможливо знайти.

2. Протест може бути здійснений:

a) на векселі або доданому до нього листі (алонж); або

b) у вигляді окремого документа, і в цьому випадку в ньому повинен бути чітко позначений вексель, в акцепті або оплаті якого було відмовлено.

3. Якщо вексель не передбачає обов'язкового протесту, протест може бути замінений письмовою заявою на векселі, яка підписується і датується платником або акцептантом, або векселедавцем простого векселя, або, якщо вексель доміцилірований для цілей платежу у особи, вказаної у векселі, — то цією особою; у заяві повинно указуватися, що в акцепті або платежі було відмовлено.

4. Для цілей цієї Конвенції заява, зроблена відповідно до пункту 3 цієї статті, є протестом.

Стаття 61

Протест в неакцепті або неплатежі по векселю повинен бути здійснений в день, коли в акцепті або оплаті векселя було відмовлено або в один з чотирьох наступних за ним робочих днів.

Стаття 62

1. Затримка в здійсненні протесту в неакцепті або неплатежі за векселем є виправданою, якщо вона зумовлена обставинами, які не залежать від держателя і яких він не міг ні уникнути, ні подолати. Після усунення причини затримки протест винен бути здійснений з розумною дбайливістю.

2. Протест в неакцепті або неплатежі не вимагається:

a) якщо векселедавець переказного векселя, індосант або гарант прямо відмовилися від протесту; така відмова:

— якщо він здійснений на векселі векселедавцем, — зв'язує будь-яку подальшу сторону і діє відносно будь-якого держателя;

— якщо він здійснений на векселі не векселедавцем, а будь-якою іншою стороною, — зв'язує тільки цю сторону, але діє щодо будь-якого держателя;

— якщо він здійснений поза векселем, — зв'язує тільки ту сторону, яка його зробила, і діє тільки щодо того держателя, на чию користь він був здійснений;

b) якщо причина затримки в здійсненні протесту, про яку йдеться в пункті 1 цієї статті, продовжує діяти по закінченні тридцяти днів від дати відмови в акцепті або оплаті векселя;

c) відносно векселедавця переказного векселя, якщо він і платник або акцептант є однією і тією ж особою;

d) якщо пред'явлення до акцепту або платежу не вимагається відповідно до статті 52 або пункту 2 статті 56.

Стаття 63

1. Якщо вексель, який повинен бути опротестований в неакцепті або неплатежі, не опротестований належним чином, векселедавець переказного векселя, індосанти і їх гаранти не несуть по ньому відповідальності.

2. Нездійснення протесту по векселю не звільняє акцептанта векселедавця простого векселя та їхніх гарантів або гаранта платника від відповідальності по ньому.

Б. Повідомлення про відмову в акцепті або платежі

Стаття 64

1. Якщо в акцепті або оплаті векселя було відмовлено, держатель повинен повідомити про це:

a) векселедавцеві переказного векселя і останньому індосанту;

b) усім іншим індосантам і гарантам, чиї адреси держатель може встановити на основі інформації, що міститься у векселі.

2. Після отримання повідомлення індосант або гарант повинні повідомити останній передню ним сторону, що несе відповідальність за векселем.

3. Повідомлення про відмову в акцепті або платежі діє на користь будь-якої сторони, що має право регресу за векселем проти повідомленої сторони.

Стаття 65

1. Повідомлення про відмову в акцепті або платежі може бути зроблено в будь-якій формі і будь-якому формулюванні, які ідентифікують вексель і містять заяву про те, що в акцепті або оплаті векселя було відмовлено. Повернення векселя є достатнім повідомленням, якщо він супроводжується заявою, в якій указується, що в акцепті або оплаті векселя було відмовлено.

2. Повідомлення про відмову в акцепті або платежі є належним, якщо воно було передане або надіслане стороні, якій необхідно повідомити згідно з обставинами способом, незалежно від того, чи отримано його цією стороною.

3. Тягар доведення того, що повідомлення було зроблене належним чином, лежить на особі, яка зобов'язана зробити таке повідомлення.

Стаття 66

Повідомлення про відмову в акцепті або платежі повинне бути зроблено протягом двох робочих днів, наступних за:

a) днем здійснення протесту або, якщо здійснення протесту не потрібне, днем відмови; або

b) днем отримання повідомлення про відмову в акцепті або платежі.

Стаття 67

1. Затримка в направленні повідомлення про відмову в акцепті або платежі є виправданою, якщо вона зумовлена обставинами, які не залежать від особи, зобов'язаної зробити таке повідомлення і яких ця особа не могла ні уникнути, ні подолати. Після усунення причин затримки повідомлення повинно бути зроблене з розумною дбайливістю.

2. Повідомлення про відмову в акцепті або платежі не потрібне:

a) якщо, не дивлячись на прояв розумної дбайливості, повідомлення не може бути зроблене;

b) якщо векселедавець переказного векселя, індосант або гарант прямо відмовилися від такого повідомлення; така відмова:

— якщо він здійснений на векселі векселедавцем, — зв'язує будь-яку подальшу сторону і діє відносно будь-якого держателя;
— якщо він здійснений на векселі не векселедавцем, а будь-який іншою стороною, — зв'язує тільки цю сторону, але діє відносно будь-якого держателя;
— якщо він здійснений поза векселем, — зв'язує тільки ту сторону, яка його зробила, і діє відносно тільки того держателя, на чию користь він був здійснений;

c) відносно векселедавця переказного векселя, якщо він і платник або акцептант є однією і тією ж особою.

Стаття 68

Якщо особа, яка зобов'язана робити повідомлення про відмову в акцепті або платежі, не повідомляє стороні, що має право на його отримання, вона несе відповідальність за будь-які збитки, які ця сторона може понести в результаті цього, за умови, що такі збитки не перевищують суми, передбаченої в статті 70 або статті 71.

Розділ 4. Сума, що підлягає виплаті

Стаття 69

1. Держатель може здійснити свої права за векселем проти будь-якої однієї, декількох або всіх сторін, що несуть за нього відповідальність, і не зобов'язаний дотримувати послідовності, в якій ці сторони стали зобов'язаними за векселем. Будь-яка сторона, яка оплачує вексель, може здійснити свої права так само проти сторін, що несуть відповідальність перед нею.

2. Позов проти якої-небудь сторони не виключає позову проти будь-якої іншої сторони, незалежно від того, передує вона чи ні стороні, проти якої позов поданий спочатку.

Стаття 70

1. Держатель може стягнути з будь-якої зобов'язаної сторони:

a) після настання терміну платежу по векселю — суму векселя з відсотками, якщо вони були передбачені;

b) після терміну платежу:

— суму векселя з відсотками, якщо вони були передбачені, до терміну платежу по векселю;

— якщо було передбачено нарахування відсотків після настання терміну платежу, відсотки за обумовленою ставкою або, якщо така не обумовлена, — за ставкою, вказаною в пункті 2 цієї статті, обчисленої з дня пред'явлення векселя до платежу на суму, вказану в підпункті «b» і цього пункту;

— витрати по протесту і повідомленню, зробленому ним;

c) до терміну платежу:

— суму векселя з відсотками, якщо вони були передбачені, до дати платежу; або, якщо вони не були передбачені, з утриманням облікового відсотка, обчисленого відповідно до пункту 4 цієї статті за період від дати такого платежу до терміну платежу;

— витрати по протесту і повідомленню, зробленому ним.

2. Відсотковою ставкою є така ставка, по якій відсотки стягалися б у разі здійснення судочинства в місці платежу за векселем.

3. Ніщо в пункті 2 цієї статті не перешкоджає суду присудити відшкодування збитків або виплату компенсації за додатковий збиток, заподіяний держателеві затримкою платежу.

4. Обліковий відсоток обчислюється за офіційною ставкою (обліковою ставкою) або за іншою подібною належною ставкою, що діє на день пред'явлення регресної вимоги в місці знаходження основного комерційного підприємства держателя або, якщо в нього немає комерційного підприємства, в місці його звичайного мешкання або, якщо такої ставки не існує, — за ставкою, що є розумною за даних обставин.

Стаття 71

Сторона, яка оплачує вексель і тим самим звільняється повністю або частково від відповідальності за векселем, може стягнути зі сторін, що несуть перед нею відповідальність:

a) повну суму, яку вона виплатила;

b) відсотки на цю суму за ставкою, вказаною в пункті 2 статті 70, з дня здійснення нею платежу;

c) витрати по повідомленню, зробленому нею.

ГЛАВА VI. ЗВІЛЬНЕННЯ ВІД ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Розділ 1. Звільнення від відповідальності шляхом платежу

Стаття 72

1. Сторона звільняється від відповідальності за векселем, якщо вона виплачує держателеві або будь-які подальшій стороні, яка сплатила вексель і володіє ним, суму, що належить за статею 70 або статею 71:

a) після настання або після терміну платежу; або

b) до терміну платежу, якщо в акцепті векселя було відмовлено.

2. Платіж до терміну платежу, за винятком платежу, передбаченого в пункті 1 «б» цієї статті, не звільняє сторону, що здійснює платіж, від відповідальності по векселю, окрім як перед особою, що отримала платіж.

3. Сторона не звільняється від відповідальності, якщо вона проводить виплату держателеві, який не є захищеним держателем, або стороні, яка сплатила вексель, і якщо в момент платежу вона знає, що держатель або вказана сторона придбали вексель шляхом крадіжки або підробили підпис одержувача чи індосата, або брали участь у такій крадіжці чи підробці.

4. a) У відсутність домовленості про інше особа, одержуючи платіж за векселем, повинна вручити:

— платникові, що здійснює такий платіж, — вексель;

— будь-якій іншій особі, що здійснює такий платіж, — вексель, підписаний рахунок і протест.

b) У випадку, якщо вексель підлягає оплаті частинами в послідовні дати, платник або сторона, що здійснює платіж, за винятком платежу останньої частини, може зажадати, щоб на векселі або доданому до нього листі (алонжі) була зроблена відмітка про такий платіж і йому була видана розписка.

c) Якщо в акцепті або оплаті якої-небудь частини векселя, який підлягає оплаті частинами в послідовні дати, відмовлено і яка-небудь сторона після такої відмови оплачує цю частину, держатель, який приймає такий платіж, повинен передати цій стороні завірену копію векселя і будь-який необхідний засвідчений протест, з тим щоб ця сторона могла здійснити свої права за векселем.

d) Особа, від якої витребується платіж, може утриматися від платежу, якщо особа, що вимагає здійснення платежу, не вручає їй векселя. Нездійснення платежу в таких обставинах не розглядається як відмова від платежу за статею 58.

e) Якщо платіж проведений, але особа, що оплачує, яка не є платником, не може отримати вексель, така особа звільняється від відповідальності, але це звільнення від відповідальності не може висуватися як заперечення проти захищеного держателя, якому згодом буде переданий вексель.

Стаття 73

1. Держатель не зобов'язаний приймати часткового платежу.

2. Якщо держатель, якому запропонований частковий платіж, не приймає його, то має місце відмова в платежі по векселю.

3. Якщо держатель приймає частковий платіж від платника, гаранта платника, акцептанта або векселедавця простого векселі:

a) гарант платника, акцептант або векселедавець простого векселя звільняється від відповідальності за векселем у розмірі виплаченої суми;

b) вважається, що має місце відмова в платежі відносно неоплаченої суми.

4. Якщо держатель приймає частковий платіж за векселем від сторони, що не є акцептантом, векселедавцем простого векселя або гарантом платника:

a) сторона, що здійснює платіж, звільняється від відповідальності за векселем у межах виплаченої суми;

b) держатель повинен передати такій стороні завірену копію векселя і будь-який необхідний засвідчений протест, з тим щоб ця сторона могла здійснити свої права за векселем.

5. Платник або сторона, проводячи частковий платіж, можуть зажадати чинення на векселі відмітки про такий платіж і видачі їм в цьому розписки.

6. Якщо виплачується залишок, особа, яка отримує його і володіє векселем, повинна вручити особі, що здійснює платіж, вексель з розпискою і будь-який засвідчений протест.

Стаття 74

1. Держатель може відмовитися прийняти платіж у місці, яке не є тим місцем, де вексель пред'явлений до платежу відповідності до статті 55.

2. У цьому випадку, якщо платіж не буде здійснений у місці пред'явлення векселя до платежу відповідно до статті 55, вважається, що має місце відмова в платежі за векселем.

Стаття 75

1. Вексель повинен бути сплачений у тій валюті, в якій виражена сплачувана сума.

2. Якщо сплачувана сума виражена у валютно-розрахунковій одиниці в сенсі підпункту 1 статті 5 і ця розрахункова одиниця є перевідною у відносинах між особою, що проводить платіж, і особою, яка одержує його, то, якщо у векселі не вказана валюта платежу, платіж повинен виконуватися шляхом перерахування валютно-розрахункових одиниць. Якщо така розрахункова одиниця не є перевідною у відносинах між цими особами, платіж винен виконуватися у валюті, вказаній у векселі, або, за відсутності такої вказівки, у валюті місця платежу.

3. Векселедавець переказного або простого векселя може вказати у векселі, що він повинен бути сплачений у визначеній валюті, яка не є валютою, в якій виражена сума, що підлягає сплаті. В цьому випадку:

a) вексель оплачується у вказаній валюті;

b) сума, що підлягає виплаті, обчислюється за курсом, указаним у векселі. Якщо немає такої вказівки, то сума, що підлягає виплаті, обчислюється за курсом для тратт платежем після пред'явлення (або, якщо такого курсу немає, — по відповідному встановленому курсу) на день настання терміну платежу:

— що діє в місці, де вексель повинен бути пред'явлений до платежу відповідно до підпункту «g» статті 55, якщо вказана валюта є валютою цього місця (місцевою валютою); або

— якщо вказана валюта не є валютою цього місця, то згідно звичаям місця, де вексель повинен бути пред'явлений до платежу відповідно до підпункту «g» статті 55;

c) якщо в акцепті такого векселя було відмовлено, то сума,що підлягає виплаті, обчислюється:

— якщо у векселі вказаний курс, — за цим курсом;

— якщо у векселі не вказаний курс, — за курсом, що діє на день відмови або на день фактичного платежу на вибір держателя;

d) якщо в оплаті такого векселя було відмовлено, то сума, яка підлягає виплаті, обчислюється:

— якщо у векселі вказано курс, — за цим курсом;

— якщо у векселі не вказано курсу, — за курсом, що діє на день терміну платежу або на день фактичного платежу, за вибором держателя.

4. Ніщо в цій статті не перешкоджає суду присудити компенсацію за ушкодження, заподіяного держателеві внаслідок коливань курсу, якщо такий збиток причинний відмовою в акцепті або оплаті векселя.

5. Курсом, що діє на певний день, є, за вибором держателя, курс, що діє в місці, де вексель повинен бути пред'явлений до платежу відповідно до підпункту «g» статті 55, або в місці фактичного платежу.

Стаття 76

1. Ніщо в цій Конвенції не перешкоджає Договірній державі застосовувати правила валютного контролю, що діють на її території, і положення, що стосуються захисту власної валюти, включаючи правила, яких вона зобов'язана дотримуватися через міжнародні угоди, учасником яких вона є.

2. a) Якщо через застосування пункту 1 цієї статті вексель, виставлений у валюті, яка не є валютою місця платежу, повинен бути сплачений у місцевій валюті, сума, що підлягає виплаті, обчислюється за курсом для тратт платежем після пред'явлення (або, якщо такий курс відсутній, — за відповідним встановленим курсом) на день пред'явлення, що діє в місці, де вексель повинен бути пред'явлений до платежу відповідно до підпункту «g» статті 55.

b) I) Якщо в акцепті такого векселя було відмовлено, то сума, що підлягає виплаті, обчислюється за курсом, що діє на день відмови або на день фактичного платежу, за вибором держателя.

II) Якщо в оплаті такого векселя відмовлено, то сума обчислюється за курсом, що діє на день пред'явлення або на день фактичного платежу, за вибором держателя.

III) Пункти 4 і 5 статті 75 застосовуються у відповідних випадках.

Розділ 2. Звільнення від відповідальності інших сторін

Стаття 77

1. Якщо сторона повністю або частково звільняється від відповідальності за векселем, то будь-яка сторона, що має проти неї право за векселем, так само звільняється від відповідальності.

2. Повна або часткова оплата платником суми переказного векселя держателеві або якій-небудь стороні, що оплачує вексель, так само звільняє від відповідальності всі сторони, за винятком випадку, коли платник проводить виплату держателеві, який не є захищеним держателем, або стороні, яка сплатила переказний вексель і не знає на момент платежу, що держатель або вказана сторона придбали вексель шляхом крадіжки або підроблювали підпис одержувача чи індосата, або брали участь у такій крадіжці чи підробці.

ГЛАВА VII. ВТРАЧЕНІ ВЕКСЕЛІ

Стаття 78

1. Якщо вексель втрачений в результаті знищення, крадіжки або з якої-небудь іншої причини, то, за умови дотримання положень пункту 2 цієї статті, особа, що втратила вексель, має таке саме право на платіж, яке вона мала б, володіючи цим векселем. Сторона, від якої потребується платіж, не може висунути як заперечення проти відповідальності за векселем той факт, що особа, що вимагає платіж, не володіє векселем.

2. a) Особа, що вимагає платежу за втраченим векселем, повинна письмово повідомити стороні, від якої вона вимагає платежу:

— дані втраченого векселя, що належать до реквізитів, передбачених у пункті 1 або пункті 2 статей 1, 2 і 3; для цього особа, що вимагає оплати втраченого векселя, може представити цій стороні копію векселя;
— факти, що показують, що якби ця особа володіла векселем, то вона мала б право на отримання платежу від сторони, від якої вимагається платіж;
— обставини, що перешкоджають представленню векселя.

b) Сторона, від якої вимагається платіж по втраченому векселю, може зажадати від особи, що вимагає платежу, представити забезпечення для відшкодування будь-якого збитку, який вона може понести в результаті подальшої оплати втраченого векселя.

c) Характер і умови забезпечення встановлюються за угодою між особою, що вимагає оплати, і стороною, від якої потребується платіж. У відсутність такої угоди суд може визначити, чи необхідно представити забезпечення, і якщо так, то характер і умови забезпечення.

d) Якщо забезпечення не може бути представлене, суд може розпорядитися, щоб сторона, від якої вимагається платіж, передала в депозит суду або іншого компетентного органу чи установи суму втраченого векселя, а також будь-які відсотки і витрати, які можуть зажадатися за статею 70 або статею 71, і може визначити термін такого депозиту. Такий депозит розглядатиметься як платіж особі, що вимагає оплати.

Стаття 79

1. Сторона, яка сплатила втрачений вексель і якій згодом цей вексель пред'являється до платежу іншою особою повинна повідомити про таке пред'явлення особі, якій вона сплатила втрачений вексель.

2. Таке повідомлення повинне бути зроблене в день пред'явлення векселя до платежу або протягом одного чи двох подальших робочих днів і в ньому повинна бути названа особа, що пред'явила вексель до платежу, дата і місце цього пред'явлення.

3. Якщо повідомлення не зроблено, на сторону, що сплатила втрачений вексель, покладається відповідальність за будь-який збиток, який може через це понести особа, якій вона сплатила втрачений вексель, за умови, що збиток не перевищує суми, передбаченої статею 70 або статею 71.

4. Затримка в направленні повідомлення є виправданою, якщо вона зумовлена обставинами, які не залежать від особи, що сплатила втрачений вексель, і яких вона не могла ні уникнути, ні подолати. Після усунення причини затримки повідомлення повинне бути зроблене з розумною дбайливістю.

5. Повідомлення не вимагається, якщо причина затримки в направленні повідомлення продовжує діяти після закінчення тридцяти днів від останнього дня, коли його слід було б зробити.

Стаття 80

1. Сторона, що сплатила втрачений вексель відповідно до положень статті 78, до якої згодом пред'являється вимога про оплату векселя і яка його оплачує або яка через втрату векселя потім втрачає право на отримання відшкодування від будь-якої відповідальної перед нею сторони, має право:

a) у випадку, якщо було представлено забезпечення, — реалізувати це забезпечення; або

b) у випадку, якщо сума векселя була передана в депозит суду або іншого компетентного органу чи установи, — зажадати повернення цієї суми.

2. Особа, яка представила забезпечення відповідно до положень пункту 2 «б» статті 78, має право вимагати звільнення забезпечення в разі, якщо сторона, на чию користь було дано забезпечення, не ризикує більше зазнати збитків унаслідок втрати векселя.

Стаття 81

Для цілей опротестовування втраченого векселя в неплатежі особа, що вимагає платежу за таким векселем, може використовувати письмову заяву, що відповідає вимогам пункту 2 «а» статті 78.

Стаття 82

Особа, яка одержує платіж за втраченим векселем відповідно до статті 78, повинна вручити особі, що здійснює платіж, письмову заяву, передбачену в пункті 2 «а» статті 78, зі своєю розпискою, будь-який протест і рахунок з розпискою.

Стаття 83

1. Сторона, що оплачує втрачений вексель відповідно до статті 78, володіє такими самими правами, які вона мала б, володіючи цим векселем.

2. Така сторона може здійснити свої права тільки тоді, коли вона має в своєму розпорядженні підписану письмову заяву з розпискою, вказану в статті 82.

ГЛАВА VIII. ПОЗОВНА ДАВНІСТЬ

Стаття 84

1. Право на позов за векселем не може бути здійснене після закінчення чотирьох років:

a) проти векселедавця простого векселя або його гаранта, якщо вексель підлягає оплаті після пред'явлення, — з дати векселя;

b) проти акцептанта, векселедавця простого векселя або їхніх гарантів, якщо вексель підлягає оплаті в певний термін, — з моменту настання терміну платежу;

c) проти гаранта платника переказного векселя, який підлягає оплаті в певний термін, — з моменту настання терміну платежу або, якщо в акцепті векселя відмовлено, — з дати протесту в неакцепті, або, якщо протест не потрібний, — з дати відмови в акцепті;

d) проти акцептанта переказного векселя або його гаранта, якщо вексель підлягає оплаті після пред'явлення, — з дати акцепту або, в відсутності такої дати, — з дати векселя;

e) проти гаранта платника переказного векселя, який підлягає оплаті після пред'явлення, — з дати, коли він підписав вексель, або якщо така дата не вказана, — з дати векселя;

f) проти векселедавця переказного векселя, індосанта або їхніх гарантів — з дати протесту в неакцепті або неплатежі, або, якщо протест не потрібний, — з дати відмови в акцепті або платежі.

2. Сторона, яка оплачує вексель відповідно до статті 70 або статті 71, може здійснити право на позов проти відповідальної перед нею сторони протягом одного року з дня оплати нею векселя.

19.8. Однотипний закон про чеки

Додаток № 1 до Женевської конвенції, що встановлює Однотипний закон про чеки 1931 року.

Розділ I. Про складання і про форму чека

Стаття 1

Чек повинен містити:

1) найменування «чек», включене в самий текст документа і виражене тією мовою, якою цей документ складено;

2) проста і нічим не обумовлена пропозиція сплатити певну суму;

3) найменування того, хто повинен платити (платника);

4) зазначення місця, в якому повинен бути здійснений платіж;

5) вказівка дати і місця складання чека;

6) підпис того, хто видає чек (чекодавця);

Стаття 2

Документ, у якому немає якого небудь з позначень, указаних у попередній статті, не має сили чека, за винятком випадків, визначених у наступних абзацах.

За відсутності особливої вказівки, місце, позначене поряд з найменуванням платника, вважається місцем платежу. Якщо поряд з найменуванням платника вказано декілька місць, то чек підлягає оплаті в місці, яке вказане першим.

Якщо таких вказівок, а також і всяких інших вказівок немає, то чек оплачується за місцем основного проживання платника.

Чек, на якому не вказано місця його складання, розглядається як підписаний у місці, позначеному поряд з найменуванням чекодавця.

Стаття 3

Чек повинен бути виставлений на того банкіра, в якого чекодавець має засоби, і відповідно до чітко вираженої або мовчазної угоди, через яку чекодавець має право розпоряджатися цими засобами шляхом виставляння чеків. Проте дійсність документа як чека не порушується через недотримання цих положень.

Стаття 4

Чек не може акцептуватися. Напис про акцепт, що зроблений на чеці, вважається ненаписаним.

Стаття 5

Чек може бути виставлений з оплатою:

— на певну особу з прямою обмовкою «наказу» або без неї;

— на певну особу з обмовкою «не наказу» або рівнозначною обмовкою;

— на пред'явника.

Чек, виданий на користь певної особи з позначкою «або пред'явникові» або з рівнозначною позначкою, розглядається як чек на пред'явника.

Чек без вказівки одержувача розглядається як чек на пред'явника.

Стаття 6

Чек може бути виставлений за власним наказом чекодавця.

Чек може бути виставлений за рахунок третьої особи.

Чек не може бути виставлений на самого чекодавця, якщо тільки не йдеться про чек, виставлений одним відділенням чекодавця на інше.

Стаття 7

Всяка вказівка про відсотки, що міститься в чеці, вважається ненаписаним.

Стаття 8

Чек може бути виставлений з оплатою у третьої особи або в місці проживання платника, або в іншому місці за обов'язкової умови, що третя особа є банкіром.

Стаття 9

Чек, сума якого написана і словами і цифрами, має силу в разі розбіжності між цими позначеннями на суму, написану словами.

Чек, сума якого написана кілька разів або словами або цифрами, має силу в разі розбіжності між цими позначеннями лише на меншу суму.

Стаття 10

Якщо на чеці є підписи осіб, не здатних зобов'язуватися по чеку, підписи підроблені або підписи вигаданих осіб, або ж підписи, які з будь-якого іншого приводу не можуть зобов'язувати тих осіб, які їх поставили або від імені яких він підписаний, то підписи інших осіб все ж таки не втрачають сили.

Стаття 11

Кожен, хто підписав чек як представник особи, від імені якої він не був уповноважений діяти, сам зобов'язаний по чеку, і якщо він сплатив, має ті самі права, які мав би той, хто був указаний як представник. У такому ж положенні знаходиться представник, який перевищив свої повноваження.

Стаття 12

Чекодавець відповідає за платіж. Всяка умова, за якою він знімає із себе цю відповідальність, вважається ненаписаною.

Стаття 13

Якщо чек, не заповнений до моменту видачі, був заповнений у суперечності з угодами, що відбулися, то недотримання цих угод не можна протиставити держателеві, якщо тільки він не придбав чек недобросовісно або ж, придбавши його, не зробив грубої необережності.

Розділ II. Про передачу

Стаття 14

Чек, виставлений з оплатою певній особі з прямою обмовкою «наказу» або без цієї обмовки, може бути переданий за допомогою індосамента.

Чек, виставлений з оплатою певній особі з обмовкою «не наказу» або з рівнозначною обмовкою, може бути переданий лише з дотриманням форми і з наслідками звичайної цесії.

Індосамент може бути здійснений навіть на користь чекодавця або на користь всякої іншої зобов'язаної особи. Ці особи можуть, у свою чергу, індосувати чек.

Стаття 15

Індосамент повинен бути простим і нічим не обумовленим.

Всяка умова, що обмежує його, вважається ненаписаною.

Частковий індосамент недійсний. Недійсним також є індосамент платника.

Індосамент на пред'явника має силу бланкового індосамента.

Індосамент на платника має силу лише розписки, крім того випадку, коли платник має декілька відділень і індосамент здійснено на користь відділення іншого, ніж те, на яке було виставлено чек.

Стаття 16

Індосамент повинен бути написаний на чеці або на приєднаному до нього листі (алонжі). Він повинен бути підписаний індосантом.

Індосамент може не указувати особу, на користь якої він зроблений, або може складатися тільки з одного підпису індосамента (бланковий індосамент). В цьому останньому випадку індосамент для того, щоб мати силу, повинен бути написаний на звороті чека або на додатковому листі.

Стаття 17

Індосамент переносить усі права, які випливають із чека.

Якщо індосамент бланковий, то держатель може:

1) заповнити бланк або своїм ім'ям, або ім'ям якої-небудь іншої особи;

2) індосувати, у свою чергу, чек за допомогою бланка або на ім'я якої-небудь іншої особи;

3) передати чек третій особі, не заповнюючи бланка і не здійснюючи індосамента.

Стаття 18

Індосант, оскільки не обумовлене зворотне, відповідає за платіж.

Він може заборонити новий індосамент, у такому разі він не несе відповідальності перед тими особами, яким чек був після цього індосований.

Стаття 19

Особа, що має в своєму розпорядженні переданий за індосаментом чек, розглядається як законний держатель, якщо вона засновує своє право на безперервному ряді індосаментів, навіть якщо останній індосамент бланковий. Закреслені індосаменти вважаються ненаписаними. Коли за бланковим індосаментом йде інший індосамент, та особа, що підписала останній, вважається такою, що придбала чек за бланковим індосаментом.

Стаття 20

Індосамент на пред'явницькому чеку несе за собою відповідальність індосанта в порядку регресу, проте без перетворення при цьому документа на ордерний чек.

Стаття 21

Якщо хто-небудь позбувся володіння чеком через якісь події, держатель, у руках якого знаходиться чек, — незалежно від того, йдеться про пред'явницький чек або про чек, переданий по індосаменту, на якому він засновує своє право порядком, вказаним у статті 19, — зобов'язаний віддати чек лише у тому випадку, якщо він придбав його недобросовісно або ж, набуваючи його, зробив грубу необережність.

Стаття 22

Особи, до яких пред'явлено позов за чеком, не можуть протиставити держателеві заперечення, засновані на їх особистих відносинах до чекодавця або до попередніх держателів, якщо тільки держатель, набуваючи чек, не діяв свідомо в збиток боржникові.

Стаття 23

Якщо індосамент містить застереження «валюта до отримання», «на інкасо», «як довіреному» або всяке нове застереження, що має на увазі просте доручення, держатель може здійснювати всі права, що випливають з чека, але індосувати його він може тільки як доручення.

Зобов'язані особи можуть у такому разі заявляти проти держателя тільки такі заперечення, які могли б бути протиставлені індосантові.

Доручення, яке міститься в доручному індосаменті, не припиняється зі смертю перепоручителя або з настанням його недієздатності.

Стаття 24

Індосамент, здійснений після протесту чи рівнозначного йому акту або після закінчення терміну для пред'явлення, проводить лише дію звичайної цесії.

Оскільки зворотне не буде доведене, недатований індосамент вважається зробленим до здійснення протесту чи рівнозначного йому акту або до закінчення терміну для пред'явлення.

Розділ III. Про аваль

Стаття 25

Платіж за чеком може бути забезпечений повністю або в частині чекової суми за допомогою аваля.

Це забезпечення дається третьою особою, за винятком платника, або навіть однією з осіб, що підписали чек.

Стаття 26

Аваль дається на чеці або на додатковому листі.

Він виражається словами «вважати за аваль» або всілякою іншою рівнозначною формулою; він підписується тим, хто дає аваль.

Для аваля достатньо лише одного підпису, поставленого авалем на лицьовій стороні чека, якщо тільки підпис не поставлений чекодавцем.

Аваль повинен вказати, за чий рахунок він даний. За відсутності такої вказівки він вважається даним за чекодавця.

Стаття 27

Аваліст відповідає так само, як і той, за кого він дав аваль. Його зобов'язання дійсне навіть у тому випадку, якщо те зобов'язання, яке він гарантував, виявиться недійсним з якої б то не було причини, іншої ніж дефект форми. Оплачуючи чек, аваліст набуває прав, що випливають з чека, проти того, за кого він дав гарантію, і проти тих, які через чек зобов'язані перед цим останньому.

Розділ IV. Про пред'явлення і платіж

Стаття 28

Чек оплачується після пред'явлення. Всяка протилежна вказівка вважається ненаписаною.

Чек, що пред'являється до оплати до настання дня, вказаного як день його виставляння, оплачується в день пред'явлення.

Стаття 29

Чек, який оплачується в країні його виставляння, повинен бути пред'явлений до платежу протягом восьми днів.

Чек, який оплачується не в тій країні, де він виставлений а в іншій, повинен бути пред'явлений до оплати протягом двадцяти днів, якщо місце виставляння і місце платежу знаходяться в одній і тій же частині світу, і протягом сімдесяти днів, якщо місце виставляння і місце платежу знаходяться в різних частинах світу.

При цьому чеки, виставлені в одній з країн Європи з платежем в одній із середземноморських країн, а також чеки, виставлені в одній із середземноморських країн

з платежем в одній з країн Європи, розглядаються як виставлені і оплачувані в одній і тій же частині світу.

Вищезгадані терміни починають рахуватися з дня, який вказаний у чеці як день виставляння чека.

Стаття 30

Якщо чек виставлений з оплатою в місці, календар якого відрізняється від календаря місця виставляння, то день виставляння перераховується на відповідний день за календарем, що діє у місці платежу.

Стаття 31

Пред'явлення чека в розрахункову палату рівнозначно пред'явленню до платежу.

Стаття 32

Відгук чека дійсний тільки після закінчення терміну для пред'явлення.

Якщо чек не відкликаний, платник може провести платіж також і після закінчення терміну для пред'явлення.

Стаття 33

Ні смерть, ні недієздатність чекодавця, що настали після виставляння чека, не впливають на дійсність чека.

Стаття 34

Платник може при оплаті чека зажадати, щоб він був вручений йому держателем з розпискою в отриманні платежу.

Держатель не може відмовитися від ухвалення часткового платежу.

У разі часткового платежу платник може зажадати здійснення відмітки про такий платіж на чеці і видачі йому в цьому розписки.

Стаття 35

Платник, який оплачує індосований чек, зобов'язаний перевіряти правильність послідовного ряду індосаментів, але не підписи індосантів.

Стаття 36

Якщо чек виписаний у валюті, що не має ходіння в місці платежу, то сума його може бути сплачена в межах терміну для пред'явлення чека в місцевій валюті за курсом на день настання терміну платежу. Якщо платіж не був здійснений після пред'явлення, то держатель може на свій розсуд зажадати, щоб сума чека була виплачена в місцевій валюті за курсом або на день настання терміну платежу, або на день платежу.

Курс іноземної валюти визначається згідно зі звичаями, що діють у місці платежу. Проте чекодавець може зазначити, що сума, яка підлягає платежу, буде обчислена за курсом, позначеним у чеці.

Вказані вище правила не застосовуються у випадку, коли чекодавець зазначив, що платіж повинен бути здійснений у певній, вказаній у чеці, валюті (застереження ефективного платежу в якій-небудь іноземній валюті).

Якщо сума чека позначена у валюті, що має в країні видачі та в країні платежу однакове найменування, але різний курс, передбачається, що малося на увазі посилання на валюту місця платежу.

Розділ V. Про перекреслений чек і розрахунковий чек

Стаття 37

Чекодавець або держатель можуть перекреслити чек наслідками, передбаченими в наступній статті.

Перекреслення проводиться двома паралельними лініями на лицьовому боці чека. Воно може бути загальним або спеціальним.

Перекреслення є загальним, якщо між двома лініями немає ніякого позначення або є позначка «банкір» чи рівнозначна позначка; воно є спеціальним, якщо між двома лініями вписано найменування банкіра.

Загальне перекреслення може бути перетворене на спеціальне, але спеціальне перекреслення не може бути перетворене на загальне.

Закреслене перекресленя або найменування банкіра вважається недійсним.

Стаття 38

Чек, що має загальне перекресення, може бути сплачений платником тільки банкірові або клієнтові платника.

Чек, що має спеціальне перекреслення, може бути сплачений платником тільки вказаному банкірові або, якщо цей останній є самим платником, його клієнтові. Проте вказаний банкір може доручити інкасацію чека іншому банкірові.

Банкір може прийняти перекреслений чек тільки своїх клієнтів або від іншого банкіра. Він не може інкасувати суму чека на користь якої-небудь особи, окрім вищезгаданих.

Якщо на чеці є декілька спеціальних перекреслень чек може бути сплачений платником тільки в тому випадку, якщо є не більше двох перекреслень, одне з яких зроблене з метою передачі на інкасо в розрахункову палату.

Платник або банкір, що не виконав вищезгаданих положень, відповідальний за виниклі збитки в межах суми чека.

Стаття 39

Чекодавець або держатель чека можуть заборонити оплату чека. Готівкою шляхом чинення на лицьовому боці чека, упоперек його напису «тільки для розрахунків» або рівнозначної позначки.

Платник у цьому випадку може сплатити чек тільки шляхом запису по рахунку (кредитування рахунка, переклад, компенсація). Запис за рахунком розглядається як платіж. Закреслення обмовки «тільки для розрахунків» вважається недійсним.

Платник, що не виконав вищезгаданих положень, відповідальний за виниклі збитки в межах суми чека.

Розділ VI. Регрес в разі несплаті

Стаття 40

Держатель може здійснити свій регрес проти індосантів чекодавця та інших обов'язкових осіб, якщо пред'явлений своєчасно чек не сплачений і відмова від оплати засвідчена:

1) шляхом складання офіційного документа (протест);

2) шляхом письмового датування заяви платника на чеці, де вказана дата пред'явлення чека; або

3) шляхом датованої заяви розрахункової палати про те, що чек своєчасно присланий і не сплачений.

Стаття 41

Протест або рівнозначний акт повинні бути здійснені до закінчення терміну для пред'явлення чека.

Якщо пред'явлення мало місце в останній день терміну, то протест або рівнозначний акт можуть бути здійснені в наступний робочий день.

Стаття 42

Держатель повинен сповістити своєму індосанту і чекодавцеві про неплатіж протягом чотирьох робочих днів, наступних за днем протесту або рівнозначного акту, а в разі застереження «оборот без витрат» — за днем пред'явлення. Кожен індосант має протягом двох робочих днів, які йдуть за днем отримання ним сповіщення повідомити своєму індосантові отримане ним сповіщення з вказівкою найменувань і адрес тих, хто надіслав попередні сповіщення, і так далі, сходячи до чекодавця. Зазначені вище строки течуть з моменту отримання попереднього сповіщення.

Якщо, згідно з попереднім абзацем, буде надіслано сповіщення якій-небудь особі, що поставила свій підпис на чеці, то таке ж сповіщення повинне бути надіслане в той самий термін тому, хто дав за нього аваль.

У випадку, якщо який-небудь індосант не вказав своєї адреси або вказав її нерозбірливо, то достатньо, щоб сповіщення було надіслане тому індосантові, який йому передує.

Той, хто повинен надіслати сповіщення, може зробити це в якій завгодно формі, навіть шляхом простого повернення чека.

Він повинен довести, що надіслав сповіщення у встановлений термін. Вважатиметься, що термін дотриманий, якщо лист, що містить сповіщення, відправлено поштою в зазначений термін.

Той, хто не відправить сповіщення в зазначений вище термін, не втрачає права; він несе відповідальність за збиток, що може відбутися від його недбалості, з тим, що розмір відшкодованих збитків не може перевищити суми чека.

Стаття 43

Чекодавець, індосант або аваль може за допомогою включеної в документ і підписаного застереження «оборот без витрат», «без протесту» або іншого рівнозначного застереження звільнити держателя від обов'язку здійснювати протест або рівнозначний акт для втілення його права на регрес.

Це застереження не звільняє держателя ні від пред'явлення чека у встановлені терміни, ні від посилки сповіщення. Доказ недотримання термінів лежить на тому, хто посилається на цю обставину в спорі з держателем.

Якщо застереження включено чекодавцем, то він має силу в відношенні всіх осіб, що підписали чек; якщо воно включено індосантом або авалем, то воно має силу лише відносно його самого. Якщо, не дивлячись на включено чекодавцем застереження, держатель здійснює протест або рівнозначний акт, витрати протесту або рівнозначного акта лежать на ньому. Якщо застереження виходить від індосанта або аваля, то витрати протесту або рівнозначного акта, якщо такі були здійснені, можуть бути витребувані від усіх осіб, що поставили свої підписи.

Стаття 44

Усі зобов'язані за чеком є солідарно зобов'язаними перед держателем.

Держатель має право пред'являти позов до всіх цих осіб до кожного окремо і до всіх разом, не будучи дотримуючись послідовності, в якій вони зобов'язалися.

Таке саме право належить кожному, хто підписав чек, після того, як він сплатив чек.

Позов, пред'явлений до одного із зобов'язаних, не перешкоджає пред'являти позови до інших, навіть якщо вони зобов'язалися після первинного відповідача.

Стаття 45

Держатель може вимагати від того, до кого він звертається з регресом:

1) суму неоплаченого чека;

2) відсотки в розмірі шести з дня пред'явлення;

3) витрати щодо протесту або рівнозначного акту, витрати з приводу надсилання сповіщення, а також інші витрати.

Стаття 46

Той, хто сплатив чек, може вимагати від відповідальних перед ним осіб:

1) всю сплачену ним суму;

2) відсотки на вказану суму, обчислені в розмірі шести, починаючи з того дня, коли він провів платіж;

3) понесені ним витрати.

Стаття 47

Кожна зобов'язана особа, до якої звернулися або можуть поводитися з регресом, може зажадати вручення йому проти оплати чека з протестом або рівнозначним актом і з розпискою в платежі.

Кожен індосант, що сплатив чек, може закреслювати свій індосамент і наступні за ним індосанти.

Стаття 48

Якщо пред'явленню чека або здійсненню протесту чи рівнозначного акту декларації у встановлені терміни заважає непереборна перешкода (законодавче розпорядження якої-небудь держави або інший випадок непереборної сили), то ці терміни продовжуються.

Держатель зобов'язаний без затримки сповістити своєму індосантові у випадку непереборної сили і зробити на чеці або на додатковому листі відмітку про це сповіщення, вказавши його дату і поставивши свій підпис; в останньому застосовуються правила статті 42.

Після припинення дії непереборної сили держатель повинен без затримки пред'явити чек до платежу і, якщо буде потрібно, зробити протест або рівнозначний акт.

Якщо дія непереборної сили продовжується більше п'ятнадцяти днів з дня, в який держатель сповістив, хоч би і до закінчення термінів на пред'явлення, свого індосанта про непереборну силу, то може бути здійснений регрес без пред'явлення чека або без здійснення протесту чи рівнозначного акту.

Непереборною силою не вважаються обставини, що стосуються особисто держателя або того, кому він доручив пред'явлення чека чи здійснення протесту рівнозначного акту.

Розділ VII. Про множинність екземплярів

Стаття 49

За винятком чеків на пред'явника, чеки, виставлені в одній країні і оплачувані в іншій або в заокеанській частині країни виставляння, і навпаки, або ж виставлені і оплачувані в тій самій або в різних заокеанських частинах однієї країни, можуть бути виставлені в декількох ідентичних екземплярах. Коли чек випущений у декількох екземплярах, ці екземпляри повинні бути забезпечені послідовними но-

мерами в самому тексті документа, інакше кожен з них розглядається як окремий чек.

Стаття 50

Платіж, проведений по одному екземпляру, звільняє від відповідальності, навіть якщо не було обумовлено, що платіж цей погашає інші екземпляри.

Індосант, який передав екземпляри різним особам, а також подальші індосанти зобов'язані по всіх екземплярах, на яких є їх підпис і які не були повернені.

Розділ VIII. Про зміни

Стаття 51

У випадках зміни тексту чека особи, що поставили свої підписи після цієї зміни, відповідають відповідно до змісту зміненого тексту; особи, що поставили свої підписи до цього, відповідають відповідно до змісту первинного тексту.

Розділ IX. Про давність

Стаття 52

Регресні позови держателя проти індосантів, чекодавця та інших зобов'язаних осіб погашаються по закінченню шести місяців з дня закінчення терміну пред'явлення.

Регресні позови зобов'язаних один до одного осіб погашаються із закінченням шести місяців, рахуючи з дня, в який зобов'язаний сплатив чек, або з дня пред'явлення до нього позову.

Стаття 53

Перерва давності має силу лише відносно того, проти кого було здійснено дію, що перериває давність.

Глава X. Загальні ухвали

Стаття 54

У справжньому законі терміном «банкір» позначаються також особи і установи, які через закон прирівняні до банкірів.

Стаття 55

Пред'явлення або протест чека можуть мати місце тільки в робочі дні.

Якщо останній день терміну, протягом якого повинна бути здійснена дія, що відноситься до чека, зокрема пред'явлення здійснення протесту або рівнозначного акту, падає на встановлений, згідно із законом, неробочий день, то такий термін пролонгується до найближчого після закінчення терміну робочого дня.

Неробочі дні, що випадають на час перебіг терміну, йдуть на рахунок терміну.

Стаття 56

У встановлені дійсним законом терміни не включається день, від якого починається термін.

Стаття 57

Ніякі граційні дні, ні згідно із законом, ні судові, не допускаються.

19.9. Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитові перекази

Розділ 1. Загальні положення

Стаття 1. Сфера застосування

1. Цей закон застосовується до кредитових переказів, коли будь-який банк-відправник і його банк-одержувач розміщені в різних державах.

2. Цей закон застосовується до інших підприємств, до сфери звичайної діяльності яких входить виконання платіжних доручень, у такий же спосіб, як він застосовується до банків.

3. Щоб визначити сферу застосування цього закону, відділення й окремі контори одного банку в різних державах є окремими банками.

Стаття 2. Визначення

Для цілей цього закону:

a) «Кредитовий переказ» означає ряд операцій, починаючи з платіжного доручення переказодавача, які здійснюються з метою передачі коштів у розпорядження бенефіціара. Цей термін поширюється на будь-які платіжні доручення, які видані банком переказодавача або будь-яким банком-посередником з метою виконання платіжного доручення переказодавача. Платіжне доручення, яке видане з метою здійснення платежу за таким дорученням, вважається частиною іншого кредитового переказу;

b) «Платіжне доручення» означає безумовний наказ у будь-якій формі відправника банку-одержувачеві передати в розпорядження бенефіціара встановлену або таку, що підлягає встановленню, суму грошей, якщо: відшкодування банку-одержувачеві повинне надаватися шляхом дебетування рахунка відправника або одержання від нього платежу іншим способом і наказ не передбачає, що платіж повинен бути зроблений на прохання бенефіціара. Ніщо в цьому пункті не забороняє вважати який-небудь наказ платіжним дорученням лише тому, що в ньому є вказівка банку бенефіціара тримати, поки бенефіціар не запросить платежу, кошти для бенефіціара, який не має рахунка в цьому банку;

c) «Переказодавач» означає особу, що видає перше платіжне доручення в ході кредитового переказу;

d) «Бенефіціар» означає особу, яка зазначена в платіжному дорученні переказодавача як одержувач коштів внаслідок кредитового переказу;

e) «Відправник» означає особу, що видає платіжне доручення, включаючи переказодавача й будь-який банк-відправник;

f) «Банк-одержувач» означає банк, що одержує платіжне доручення;

g) «Банк-посередник» означає будь-який банк-одержувач, що не є банком переказодавача й банком бенефіціара;

h) «Кошти» або «гроші» включають кредитовий залишок на рахунку, що ведеться банком, і включають кредитовий залишок, виражений у валютно-розрахунковій одиниці, установленій міжурядовою установою або угодою двох або більше держав, за умови, що цей закон застосовується без шкоди для правил такої міжурядової установи або положень такої угоди;

i) «Посвідчення дійсності» означає певну за згодою процедуру для встановлення того, чи дійсно платіжне доручення, змінене платіжне доручення або відкликання платіжного доручення видано особою, зазначеною як відправник;

j) «Робочий день банку» означає ту частину дня, протягом якої банк виконує цей вид операцій;

k) «Строк виконання» означає строк в один-два дні, що починається з першого дня, коли платіжне доручення може бути виконане відповідно до статті 11(1), і стікаючий в останній день, у який воно може бути виконане відповідно до цієї статті;

l) «Виконання» тією мірою, якою цей термін застосовується до банку-одержувача, що не є банком бенефіціара, означає видачу платіжного доручення, призначеного для виконання платіжного доручення, отриманого цим банком-одержувачем;

m) «Відсотки» означають приріст відповідних коштів або грошей за певний час, що, якщо не досягнута згода при іншому, обчислюється за ставками і на основі, прийнятим у банківській практиці відносно відповідних коштів або грошей.

Стаття 3. Обумовлені накази

1) Якщо наказ не являє собою платіжного доручення, оскільки він допускає виконання певних умов, але наказ, що одержав банк, виконує його, видавши безумовне платіжне доручення, надалі відправник обумовленого наказу має ті самі права й обов'язки за цим законом, що й відправник платіжного доручення, а зазначений в обумовленому наказі бенефіціар розглядається як бенефіціар за платіжним дорученням.

2) Справжній закон не регулює строків виконання обумовленого наказу, отриманого банком, а також не впливає на будь-які права або обов'язки відправника обумовленого наказу, які залежать від виконання умови, що містяться в ньому.

Стаття 4. Зміни за домовленістю

Якщо в цьому законі не передбачене інше, права та обов'язки сторін кредитового переказу можуть бути змінені за їхньою домовленістю.

Розділ II. Обов'язки сторін

Стаття 5. Обов'язок відправника

1. Відправник має обов'язки у зв'язку з платіжним дорученням, зміненим платіжним дорученням або відкликанням платіжного доручення, якщо вони були видані відправником або іншою особою, що мала повноваження зобов'язати відправника.

2. Коли дійсність платіжного доручення, зміненого платіжного доручення або відкликання платіжного доручення повинна бути засвідчена яким-небудь іншим способом, крім простого зіставлення підписів, передбачуваний відправник, що не несе обов'язків відповідно до пункту 1, несе такі обов'язки, якщо:

— посвідчення дійсності являє собою в цих обставинах комерційно обґрунтований метод захисту проти несанкціонованих платіжних доручень і
— банк-одержувач зробив посвідчення дійсності.

3. Сторонам не дозволяється домовлятися про покладання обов'язків на передбачуваного відправника відповідно до пункту 2, якщо посвідчення дійсності не є комерційно обґрунтованим у даних обставинах.

4. Передбачуваний відправник не несе відповідальності відповідно до пункту 2, якщо він доведе, що платіжне доручення, отримане банком-одержувачем, було результатом дій якої-небудь особи, іншої, ніж:

— нинішній або колишній службовець передбачуваного відправника або
— особа, відносини якої з передбачуваним відправником дали такій особі можливість одержати доступ до процедури посвідчення дійсності. Попередня пропозиція не застосовується, якщо банк-одержувач доведе, що платіжне доручення

стало результатом дій особи, яка одержала доступ до процедури посвідчення дійсності з вини передбачуваного відправника.

5. Відправник, що несе обов'язки за платіжним дорученням, має обов'язки відповідно до умов доручення, отриманого банком-одержувачем. Однак відправник не несе відповідальності за помилкові дублікати платіжного доручення, помилки або невідповідності в платіжному дорученні, якщо

— відправник і банк-одержувач домовилися про процедуру виявлення помилкових дублікатів, помилок або невідповідностей у платіжному дорученні й
— використання цієї процедури банком-одержувачем дозволило або могло б дозволити виявити помилковий дублікат, помилку або невідповідність.

Якщо помилка або невідповідність, яку виявив би банк, полягає в тому, що відправник дав указівку про платіж у сумі більшій, ніж це входило в його наміри, то відправник несе відповідальність тільки в обсязі суми, що передбачалася. Пункт 5 застосовується відносно помилки або невідповідності в зміненому дорученні чи дорученні про відкликання так само, як він застосовується відносно помилки або невідповідності в платіжному дорученні.

6. У відправника виникає обов'язок здійснити платіж банку-одержувачеві за платіжним дорученням, коли банк-одержувач акцептує його, але строк платежу настає лише з настання строку виконання.

Стаття 6. Платіж банку-одержувачеві

Для цілей цього закону платіж відповідно до обов'язку відправника здійснити платіж банку-одержувачеві відповідно до статті 5(6) має місце:

a) якщо банк-одержувач дебетує рахунок відправника в банку-одержувачі, коли проводиться дебетування; або

b) якщо відправник є банком і підпункт (a) не застосовується:

— коли кошти, кредитовані відправником на рахунок банку-одержувача у відправника, використовуються або, якщо вони не використовуються, на наступний робочий день банку після дня, на який кредитовані кошти надаються для використання й банку-одержувачеві стає відомо про цей факт; або
— коли кошти, кредитовані відправником на рахунок банку-одержувача в іншому банку, використовуються або, якщо вони не використовуються, на наступний робочий день банку після дня, на який кредитовані кошти надаються для використання й банку-одержувачеві стає відомо про цей факт; або
— коли проводиться остаточний розрахунок відносно банку-одержувача в центральному банку, в якому банк-одержувач має рахунок, або
— коли проводиться остаточний розрахунок відносно банку-одержувача відповідно до:
  — правил системи перекладу коштів, що передбачає розрахунок за зобов'язаннями між учасниками на двосторонній або односторонній основі, або — двосторонньої угоди про взаємні заліки з відправником; або
  — якщо не застосовуються ні підпункт (a), ні підпункт (b) — відповідно до інших правових норм.

Стаття 7. Акцепт або відхилення платіжного доручення банком-одержувачем, що не є банком бенефіціара

1. Положення цієї статті застосовуються до банку-одержувачеві, що не є банком бенефіціара.

2. Банк-одержувач акцептує платіжне доручення відправника в найближчий з нижче вказаних час:

— коли банк одержує платіжне доручення за умови, якщо відправник і банк домовилися, що банк виконуватиме платіжні доручення відправника по їхньому одержанні;
— коли банк направляє відправникові повідомлення про акцепт;
— коли банк видає платіжне доручення, призначене для виконання отриманого платіжного доручення;
— коли банк дебетує рахунок відправника в цьому банку як платіж за платіжним дорученню; або
— коли минув строк направлення повідомлення про відхилення відповідно до пункту 3, а повідомлення не направлено.

3. Банк-одержувач, що не акцептує платіжного доручення, зобов'язаний направити повідомлення про відхилення не пізніше наступного робочого дня банку після закінчення строку виконання, крім випадків, коли:

— при здійсненні платежу шляхом дебетування рахунка відправника в банку-одержувачі на рахунку немає достатніх коштів для платежу за платіжним дорученням;
— при здійсненні платежу іншим способом платіж не був отриманий; або
— наявної інформації недостатньо для ідентифікації відправника.

4. Платіжне доручення втрачає чинність, якщо воно не було акцептовано або не було відхилено відповідно до цієї статті до кінця роботи в п'ятий робочий день банку після закінчення строку виконання.

Стаття 8. Обов'язки банку-одержувача, який не є банком бенефіціара

1. Положення цієї статті застосовуються до банку-одержувача, який не є банком бенефіціара.

2. Банк-одержувач, що акцептує платіжне доручення, зобов'язаний відповідно до цього платіжного доручення в строки, установлені в статті 11, видати або банку бенефіціара, або банку-посередникові платіжне доручення, що відповідає змісту платіжного доручення, отриманого банком-одержувачем, і яке містить вказівки, необхідні для здійснення кредитового переказу належним чином.

3. Банк-одержувач, який установив, що вказівка відправника, яку обмовляє банк-посередник або систему переказу коштів, які повинні бути використані при здійсненні кредитового переказу, нездійсненна або що виконання цієї вказівки буде поєднано з надмірними витратами або затримкою в завершенні кредитового переказу, вважається виконаним положення пункту 2, якщо до закінчення терміну виконання він запитує відправника відносно подальших дій, які йому необхідно розпочати.

4. Коли отримана вказівка, яка є платіжним дорученням, але не містить достатньої інформації, щоб вважатися платіжним дорученням, або, будучи платіжним дорученням, не може бути виконане через недостатню інформацію, але при цьому відправник може бути ідентифікований, банк-одержувач повідомляє відправникові про таку неповну інформацію в строки, установлені в статті 11.

5. Коли банк-одержувач виявляє розбіжність в інформації, що стосується підлягаючому переказу суми грошей, він у строки, установлені в статті 11, направляє відправникові повідомлення про цю розбіжність, якщо відправник може бути ідентифікований. Будь-які відсотки, що підлягають виплаті відповідно до статті 17(4) за

ненаправлення повідомлення, необхідного по цьому пункту, віднімаються з будь-яких відсотків, що підлягають виплаті відповідно до статті 17(1) за невиконання положень пункту 2 цієї статті.

6. Для цілей цієї статті відділення й окремі контори банку, навіть якщо вони перебувають в одній державі, є окремими банками.

Стаття 9. Акцепт або відхилення платіжного доручення банком

1. Банк бенефіціара акцептує платіжне доручення в найближчий з нижче вказаних час:

— коли банк одержує платіжне доручення за умови, якщо відправник і банк домовилися, що банк виконуватиме платіжні доручення відправника по їхньому одержанні;
— коли банк направляє відправникові повідомлення про акцепт;
— коли банк дебетує рахунок відправника в цьому банку як платіж за платіжним дорученням;
— коли банк кредитує рахунок бенефіціара або яким-небудь іншим способом передає кошти в розпорядження бенефіціара;
— коли банк направляє бенефіціару повідомлення про те, що той має право зняти коштів або використовувати кредитовані кошти;
— коли банк використовує кредитовані кошти яким-небудь іншим способом відповідно до інструкції, яка міститься в платіжному дорученні;
— коли банк використовує кредитовані кошти для погашення боргу бенефіціара перед банком або використовує їх відповідно до постанови суду чи іншого компетентного органа; або
— коли минув строк направлення повідомлення про відхилення відповідно до пункту 2, а повідомлення не направлено.

2. Банк бенефіціара, що не акцептує платіжного доручення, зобов'язаний направити повідомлення про відхилення не пізніше від наступного робочого дня банку після закінчення строку виконання, крім випадків, коли:

— при здійсненні платежу шляхом дебетування рахунка відправника в банку бенефіціара, якщо на рахунку немає достатніх коштів для платежу за платіжним дорученням;
— при здійсненні платежу іншим способом, платіж не був отриманий;
— наявної інформації недостатньо для ідентифікації відправника.

3. Платіжне доручення втрачає чинність, якщо воно не було акцептовано або не було відхилено відповідно до цієї статті до кінця роботи в п'ятий робочий день банку після закінчення строку виконання.

Стаття 10. Обов'язки банку бенефіціара

1. Банк бенефіціара зобов'язаний після акцепту платіжного доручення передати кошти в розпорядження бенефіціара або іншим способом використовувати кредитовані кошти відповідно до платіжного доручення й права, що регулює відносини між банком і бенефіціаром.

2. Коли отримана вказівка як платіжне доручення, але не містить достатньої інформації, щоб вважатися платіжним дорученням, або, будучи платіжним дорученням, не може бути виконана через недостатню інформацію, але при цьому відправник може бути ідентифікований, банк бенефіціара повідомляє відправникові про таку неповну інформацію в строки, установлені в статті 11.

3. Коли банк бенефіціара виявляє розбіжність в інформації, що стосується підлягаючому переказу суми грошей, він у строки, установлені в статті 11, направляє відправникові повідомлення про цю розбіжність, якщо відправник може бути ідентифікований.

4. Коли банк бенефіціара виявляє розбіжність в інформації, покликаній ідентифікувати бенефіціара, він у строки, установлені в статті 11, повідомляє відправникові про цю розбіжність, якщо відправник може бути ідентифікований.

5. Якщо в платіжному дорученні не зазначено іншого, банк бенефіціара в строки, необхідні для виконання відповідно до статті 11, направляє бенефіціару, що не має рахунку в цьому банку, повідомлення про те, що він тримає на користь бенефіціара кошти, які надійшли, якщо банк має достатню інформацію для направлення такого повідомлення.

Стаття 11. Строк виконання банком-одержувачем платіжного доручення й направлення повідомлень

1. Як правило, банк-одержувач, що зобов'язаний виконати платіжне доручення, зобов'язаний зробити це в робочий день банку, коли воно отримано. Якщо він не робить цього, він виконує доручення в робочий день банку після його одержання. Однак якщо:

— у платіжному дорученні зазначена більш пізня дата, платіжне доручення виконується в цю дату;
— у дорученні вказується дата, коли кошти повинні бути передані в розпорядження бенефіціара, і з цієї дати видно, що виконання доцільно перенести на пізніший строк, для того щоб банк бенефіціара акцептував платіжне доручення й виконав його в цю дату, платіжне доручення виконується в цю дату.

2. Якщо банк-одержувач виконує платіжне доручення в робочий день банку після його отримання, крім випадків, коли це відбувається відповідно до підпункту (а) або (б) пункту 1, банк-одержувач повинен виконати доручення, використовуючи як день валютування день його одержання.

3. Банк-одержувач, на який покладається обов'язок виконати платіжне доручення в чинність акцепту платіжного доручення відповідно до статті 7(2)(е), повинен виконати доручення, використовуючи як дату валютування найбільш пізню з двох дат: дату одержання платіжного доручення або дату, коли:

— при здійсненні платежу шляхом дебетування рахунка відправника в банку бенефіціара, на рахунку є достатні кошти для платежу за платіжним дорученням;
— при здійсненні платежу іншим способом платіж отриманий.

4. Повідомлення, що потрібно направляти відповідно до статті 8(4) або (5) або статті 10(2), (3) або (4), направляється в наступний робочий день банку після закінчення строку виконання або до цього дня.

5. Банк-одержувач, що одержує платіжне доручення після встановленого цим банком-одержувачем граничного строку для платіжних доручень певного виду, має право вважати це доручення отриманим наступного дня, коли банк виконує платіжні доручення такого виду.

6. Якщо банк-одержувач зобов'язаний вжити будь-яких заходів у той день, коли він не вживає таких заходів, він повинен вжити необхідних заходів наступного дня, коли він вживає таких заходів.

7. Для цілей цієї статті відділення або окремі контори банку, навіть якщо вони перебувають в одній державі, є окремими банками.

Стаття 12. Відкликання

1. Платіжне доручення може бути відкликано відправником лише в тому випадку, якщо банк-одержувач, що не є банком бенефіціара, одержує доручення про відкликання досить завчасно й таким чином, щоб у банку-одержувача була розумна можливість розпочати необхідні дії до фактичного моменту виконання або настання дня, коли платіжне доручення повинне було бути виконане відповідно до підпункту (а) або (б) статті 11(1), залежно від того, який момент настає пізніше.

2. Платіжне доручення може бути відкликано відправником лише в тому випадку, якщо банк бенефіціара одержує доручення про відкликання досить завчасно й таким чином, щоб у банку була розумна можливість розпочати необхідні дії до моменту завершення кредитового переказу або настання дня, коли кошти повинні бути передані в розпорядження бенефіціара, залежно від того, який момент настає пізніше.

3. Незважаючи на положення пунктів 1 і 2, відправник і банк-одержувач можуть домовитися, що платіжні доручення, видані відправником банку-одержувачеві, є безвідкличними або що доручення про відкликання має чинність лише в тому випадку, якщо воно отримано раніше, ніж у строки, зазначені в пунктах 1 або 2.

4. Дійсність доручення про відкликання повинна бути засвідчена.

5. Не є банком бенефіціара банк-одержувач, що виконує платіжне доручення, або банк бенефіциіра, що акцептує платіжне доручення, у відношенні якого отримано або отримане згодом дійсне доручення про відкликання не має права на одержання платежу по цьому платіжному дорученню. Якщо кредитовий переказ завершений, банк відшкодовує будь-який отриманий ним платіж.

6. Якщо одержувач відшкодування не є переказодавачем кредитового переказу, він передає отримані кошти його відправникові.

7. Банк, що зобов'язаний надати відшкодування своєму відправникові, звільняється від цього обов'язку настільки, наскільки він виплачує відшкодування безпосередньо попередньому відправникові. Будь-який банк, наступний стосовно цього попереднього відправника, звільняється від зобов'язання тією самою мірою. Цей пункт не застосовується до банку, якщо це торкається прав і обов'язків цього банку відповідно до будь-якої угоди або будь-якого правилу системи переказу коштів.

8. Переказодавач, що має право на відшкодування відповідно до цієї статті, може одержати відшкодування від будь-якого банку, зобов'язаного надати відшкодування відповідно до цієї статті в тією мірою, в якій цей банк не виплатив раніше відшкодування. Банк, що зобов'язаний надати відшкодування, звільняється від цього обов'язку тією мірою, в якій він виплачує відшкодування безпосередньо переказодавачеві. Будь-який інший банк, що несе обов'язок, звільняється від нього тією самою мірою.

9. Пункти 7 і 8 не застосовуються до банку, якщо це торкається прав і обов'язків цього банку відповідно до будь-якої угоди або будь-якого правила системи переказу коштів.

10. Якщо кредитовий переказ завершений, але який-небудь банк-одержувач виконує платіжне доручення, у відношенні якого отримане або отримане згодом дійсне доручення про відкликання, банк-одержувач має такі права на одержання від бенефіціара відшкодування суми кредитового переказу, які можуть бути передбачені іншими правовими нормами.

11. Смерть, неплатоспроможність, банкрутство або недієздатність відправника або переказодавача самі по собі не призводять до відкликання платіжного доручення або припинення повноважень відправника.

12. Принципи, передбачені в цій статті, застосовуються до зміненого платіжного доручення.

13. Для цілей цієї статті відділення або окремі контори банку, навіть якщо вони перебувають в одній державі, є окремими банками.

Розділ III. Наслідки невиконання, помилкового виконання або затримки виконання кредитового переказу

Стаття 13. Допомога

Поки кредитовий переказ не завершений, кожному банку-одержувачеві пропонується надавати допомогу переказодавачеві й кожному наступному банку-відправникові й домагатися допомоги від наступного банку-одержувача в завершенні банківських процедур кредитового переказу.

Стаття 14. Відшкодування

1. Якщо кредитовий переказ не завершений, банк переказодавача зобов'язаний відшкодувати переказодавачеві будь-який отриманий від нього платіж з відсотками за період, що починається від дня платежу й закінчується в день відшкодування коштів. Банк переказодавача і кожен банк-одержувач має право на відшкодування будь-яких коштів, які він виплатив своєму банку-одержувачеві, з відсотками за період, що починається від дня платежу й закінчується в день відшкодування коштів.

2. Положення пункту 1 не можуть бути змінені на підставі угоди, за винятком випадків, що коли діючий з обережністю банк переказодавача не акцептував би іншим способом платіжне доручення через істотний ризик, який пов'язаний із цим кредитовим переказом.

3. Банк-одержувач не зобов'язаний надавати відшкодування відповідно до пункту 1, якщо він не може одержати відшкодування, оскільки банк-посередник, через який він, відповідно до отриманої вказівки, здійснив кредитовий переказ, призупинив платежі або якщо цьому банку-посередникові заборонено законом надавати відшкодування. Банк-одержувач не вважається таким, що отримав вказівку щодо використання банку-посередника, якщо тільки банк-одержувач не доведе, що в аналогічних випадках він не запитує на систематичній основі таких вказівок. Відправник, що першим обмовив використання цього банку-посередника, має право на одержання відшкодування від банку-посередника.

4. Банк, що зобов'язаний надати відшкодування своєму відправникові, звільняється від цього обов'язку настільки, наскільки він виплачує відшкодування безпосередньо попередньому відправникові. Будь-який банк, наступний щодо цього попереднього відправника, звільняється тією самою мірою.

5. Переказодавач, що має право на відшкодування відповідно до цієї статті, може одержати відшкодування від будь-якого банку, зобов'язаного надати відшкодування відповідно до цієї статті, тією мірою, в якій цей банк не виплатив раніше відшкодування. Банк, що зобов'язаний надати відшкодування, звільняється від цього обов'язку настільки, наскільки він виплачує відшкодування безпосередньо переказодавачеві. Будь-який інший банк, що несе цей обов'язок, звільняється від нього тією самою мірою.

6. Пункти 4 і 5 не застосовуються до банку, якщо це торкається прав і обов'язків цього банку відповідно до будь-якої угоди або будь-якого правила системи переказу коштів.

Стаття 15. Відшкодування недовиплачених коштів

Якщо сума платіжного доручення, виконаного банком-одержувачем, менша від суми акцептованого ним платіжного доручення, якщо тільки це не викликано втриманням ним банківських зборів, цей банк зобов'язаний видати платіжне доручення на суму різниці.

Стаття 16. Відшкодування зайво виплачених коштів

Якщо кредитовий переказ завершений, однак сума платіжного доручення, виконаного банком-одержувачем, більша від суми акцептованого ним платіжного доручення, цей банк має такі права на відшкодування суми різниці бенефіціаром, які можуть бути передбачені іншими правовими нормами.

Стаття 17. Зобов'язання за сплатою відсотків

1. У банку-одержувача, що не виконує своїх обов'язків відповідно до статті 8(2), виникає зобов'язання перед бенефіціаром, якщо кредитовий переказ завершується. Банк-одержувач зобов'язаний сплатити відсотки із суми платіжного доручення за період затримки, спричиненої невиконанням з боку банку-одержувача. Якщо затримка стосується лише частини суми платіжного доручення, то зобов'язання полягає в сплаті відсотків із суми, виплата якої була затримана.

2. Зобов'язання банку-одержувача відповідно до пункту 1 може бути виконане шляхом його платежу банку-одержувачеві або шляхом прямого платежу бенефіціару. Якщо банк-одержувач, що одержує платіж, не є бенефіціаром, банк-одержувач передає право на одержання відсотків наступному банку-одержувачеві або, якщо він є банком бенефіціара, бенефіціару.

3. Переказодавач може зажадати відсотків, які бенефіціар мав право одержати, але не одержав, відповідно до пунктів 1 і 2, у сумі, рівній сумі відсотків, виплачених переказодавачем бенефіціару у зв'язку із затримкою в завершенні кредитового переказу. Банк переказодавача й кожний наступний банк-одержувач, що не є банком, зобов'язаним сплатити відсотки відповідно до пункту 1, можуть зажадати відсотки, виплачені ними відправникові, зі свого банку-одержувача або з банку, зобов'язаного їх виплатити відповідно до пункту 1.

4. Банк-одержувач, який не направляє повідомлення, що потрібно відповідно до статті 8(4) або (5), сплачує відправникові відсотки із суми будь-якого платежу, отриманого ним від відправника відповідно до статті 5(6), за період, протягом якого він утримує платіж.

5. Банк бенефіціара, який не направляє повідомлення, що потрібно відповідно до статті 10(2), (3) або (4), сплачує відправникові відсотки із суми будь-якого платежу, отриманого ним від відправника відповідно до статті 5(6), за період, що починається від дня платежу й закінчується в день, коли він направляє необхідне повідомлення.

6. Банк бенефіціара несе відповідальність перед бенефіціаром настільки, наскільки це передбачено правом, що регулює відносини між бенефіціаром і банком, за невиконання одного з обов'язків відповідно до статті 10(1) або (5).

7. Положення цієї статті можуть бути змінені за домовленістю тією мірою, в якій це збільшує або зменшує зобов'язання одного банку перед іншим банком. Така домовленість про зменшення зобов'язань може міститися в стандартних умовах операцій банку. Банк може погодитися збільшити своїх зобов'язань перед переказодавачем або бенефціаром, що не є банками, але не може зменшити своїх зобов'язань

перед таким переказодавачем або бенефіціаром. Зокрема, він не може зменшити свої зобов'язання на підставі домовленості про встановлення відсоткової ставки.

Стаття 18. Винятковий характер засобів правового захисту

Засоби правового захисту, передбачені в статті 17, носять винятковий характер, і ніякий інший засіб правового захисту, що випливає з інших принципів права, не застосовується до невиконання положень статей 8 або 10, за винятком будь-якого засобу правового захисту, що може існувати для випадків, коли банк виконує платіжне доручення неналежним чином або не виконує його: а) з дійсним наміром заподіяти збитки або б) внаслідок недбалості й зі знанням імовірності заподіяння збитків.

Розділ IV. Завершення кредитового переказу

Стаття 19. Завершення кредитового переказу

1. Кредитовий переказ завершується акцептом платіжного доручення банком бенефіціара в інтересах бенефіціара. По завершенні кредитового переказу банк бенефіціара стає боржником бенефіціара в розмірі акцептованого ним платіжного доручення. Завершення кредитового переказу не робить ніякого іншого впливу на відносини між бенефіціаром і банком бенефіціара.

2. Кредитовий переказ вважається завершеним незалежно від тієї обставини, що сума платіжного доручення, акцептованого банком бенефіціара, менша, ніж сума платіжного доручення переказодавача внаслідок стягнення зборів одним або декількома банками-одержувачами. Завершення кредитового переказу не наносить збитку яким-небудь правам бенефіціара на підставі застосовного права, що регулює основне зобов'язання щодо відшкодування переказодавачем суми цих зборів.

РОЗДІЛ 6. МІЖНАРОДНІ ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ

Глава 20. Основні принципи функціонування платіжних систем

Засобами переміщення коштів між банками за товари та надані послуги є міжнародні платіжні системи, які мають велике значення для ефективного функціонування світового фінансового середовища.

Під платіжною системою розуміють платіжну організацію, членів платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу грошей. Проведення переказу грошей є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система[1]. Це здійснюється через телеграф, телеграфні та комп'ютерні мережі, електронні комунікації.

Міжнародна платіжна система — це 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 грошей з однієї країни в іншу.

Платіжні системи можуть стикатися з такими ризиками:

— кредитним — ризик того, що учасник платіжної системи не зможе сповна виконати своїх фінансових зобов'язань на поточний момент або в майбутньому;
— ризиком ліквідності — небезпека того, що в учасника платіжної системи не вистачить коштів виконати своїх фінансових зобов'язань, як і коли це очікується, хоча він зможе їх виконати в певний момент у майбутньому;
— правовим — ризик того, що недостатня або мінлива правова база спричинить чи загострить кредитний ризик або ризик ліквідності;
— операційним — пов'язаний з операційними факторами: технічні збої та операційні помилки можуть спровокувати чи загострити кредитний ризик або ризик ліквідності;
— системним — виникає через неспроможність одного з учасників платіжної системи виконати свої зобов'язання або внаслідок руйнування в самій системі решти її учасників чи кредитних установ інших сегментів фінансової системи також не зможуть виконати своїх зобов'язань. Відтак можливе поширення проблем із ліквідністю та загроза стабільності системи чи фінансових ринків.

Отже, запорукою збереження фінансової стабільності є надійні платіжні системи. Протягом останніх років досягнуто широкого міжнародного консенсусу з питань їхнього розвитку, впроваджено міжнародні стандарти створення та функціонування платіжних систем. На збереження економічної стабільності шляхом зміцнення фінансової інфраструктури спрямовано низку міжнародних ініціатив. Вагомий внесок

[1] *Платіжна організація* — це юридична особа, яка є власником або одержала право на використання товарного та інших знаків, що ідентифікують належність платіжних інструментів до платіжної системи і яка визначає правила роботи платіжної системи, а також виконує інші функції щодо забезпечення діяльності платіжної системи.

Член платіжної системи –це юридична особа, яка на підставі оформленого права (отриманої ліцензії платіжної системи, укладеного з платіжною організацією платіжної системи договору тощо) надає послуги учасниками платіжної системи щодо проведення переказу за допомогою цієї платіжної системи.

у цю справу зробив Комітет із платіжних та розрахункових систем (CPSS) центральних банків країн «Групи десяти». У травні 1998 року він поставив перед робочою групою спеціалістів завдання визначити основоположні принципи структури та функціонування платіжних систем. У грудні 1999 року було опубліковано «Основні принципи для системно важливих платіжних систем», які визначали умови ефективного функціонування платіжних систем.

До цих принципів належать такі:

1. Система повинна спиратися на добре обґрунтовану правову базу в усіх відповідних юрисдикціях.

Правила та процедури мають бути такими, щоб їх можна було виконати, а наслідки передбачити. Без належної правової бази та чіткого тлумачення правових питань система наражатиме на небезпеку своїх учасників.

Зазначене правове оточення містить загальні правові інфраструктури в усіх відповідних юрисдикціях: закони стосовно банківської справи, договорів, платежів, цінних паперів, дебіторсько-кредиторських взаємовідносин та банкрутства, а також специфічні законодавчі акти, прецедентне право, угоди тощо.

2. Системні правила та процедури повинні давати чітке уявлення про вплив системи на кожний із фінансових ризиків, які загрожують її учасникам.

Учасники, системний оператор та інші залучені сторони, а в деяких випадках і клієнти, повинні усвідомлювати існування фінансових ризиків платіжної системи та знати, де вони виникають. Важливим фактором при визначенні джерела ризиків є правила та процедури самої системи. Вони мають чітко обумовлювати права та обов'язки всіх залучених сторін, які необхідно своєчасно забезпечити відповідними матеріалами. Особливо важливо роз'яснити взаємовплив правил платіжної системи та інших складових правового оточення. Крім того, ключові правила платіжної системи, які стосуються фінансових ризиків, мають бути оприлюднені.

3. Система повинна мати чітко визначні процедури управління кредитним ризиком ліквідності, які б встановлювали відповідні обов'язки системного оператора та учасників і забезпечували адекватні стимули для управління цими ризиками та їх обмеження.

Правила та процедури платіжної системи не тільки допомагають визначити джерела фінансових ризиків, вони також повинні передбачати відповідальність за управління ризиками та за їх обмеження. Представникам приватного сектора особливо бракує стимулів дя таких дій. Отже, правила та процедури системи повинні гарантувати, що всі сторони матимуть як стимули, так і можливості для управління та обмеження кожного з породжених ними ризиків. Обмеження кредитного ризику є надзвичайно важливим для систем, які застосовують механізми взаємозаліку.

Існують аналітичні та операційні методи управління ризиками та їх обмеження. До аналітичних належать поточний моніторинг та аналіз кредитного ризику й ризику ліквідності, привнесених учасниками системи. До операційних — встановлення учасникам лімітів овердрафту або введення вимог завчасного покриття чи внесення заставного забезпечення, а також управління чергою трансакцій тощо.

4. Система повинна забезпечувати остаточний розрахунок на день валютування, найкраще — протягом дня або, як мінімум, наприкінці дня.

Цей принцип стосується щоденного розрахунку за звичайних обставин. У проміжок часу між прийняттям системою платежів та остаточним розрахунком учасники

наражаються на кредитний ризик та ризик ліквідності. Ризики збільшуються, якщо зазначений період розтягується до початку наступного робочого дня. Кардинально поліпшує ситуацію негайний остаточний розрахунок. Мінімальним стандартом є виконання остаточного розрахунку наприкінці дня валютування.

Слід сказати, що цей принцип спонукає до прискорення розрахунку у визначений день валютування й не суперечить прийманню системою платежу заздалегідь, до настання цього дня.

5. Система, де має місце мультивалютний взаємозалік, повинна, як мінімум, забезпечувати своєчасне завершення щоденних розрахунків у тому разі, якщо учасник із найбільшими зобов'язаннями не зможе виконати розрахунок.

Система багатостороннього взаємозаліку з відкладеним розрахунком наражається на ризик неспроможності одного з учасників виконати свої розрахункові зобов'язання. Це збільшує вірогідність того, що й інші учасники несподівано відчують тиск браку ліквідності. Тому четвертий зі «стандартів Ламфалуссі» визначає, що система взаємозаліку повинна, як мінімум, витримувати неплатоспроможність учасника з найбільшою чистою дебіторською позицією. Проте системи, що відповідають тільки цьому мінімальному стандарту, все ж наражаються на фінансовий ризик неплатоспроможності кількох установ протягом одного робочого дня. Міжнародна практика функціонування таких систем свідчить, що слід бути готовим витримати крах кількох учасників із великими чистими дебетовими позиціями.

Доповненням до цього є альтернативні схеми, такі як системи розрахунків у режимі реального часу — RTGS або гібридні системи, які все більше поширюються у світі, зменшуючи чи й узагалі унеможливлюючи виникнення фінансових ризиків.

Цей основний принцип практично повторює формулювання четвертого стандарту Ламфалуссі, залишаючись універсальним мінімальним стандартом, який необхідно прагнути перевищити. Він стосується тільки систем багатостороннього заліку і не є суттєвим для систем валових розрахунків у режимі реального часу.

6. Найкраще, коли для розрахунків використовуються активи, які є вимогами до центрального банку. Якщо використовуються інші активи, вони повинні становити незначний кредитний ризик або взагалі ніякого.

У більшості платіжних систем зобов'язання учасників врегульовуються шляхом переказу активів між ними. Найпоширеніший та найкращий вид цих активів — залишок на рахунку центрального банку, що становить вимогу до центрального банку. Проте існують форми розрахункових активів, які є вимогами до інших кредитних установ. Оскільки всі учасники платіжної системи мають приймати активи, її безпека залежить почасти й від того, чи надійшли вони від установи з кредитним ризиком. Якщо існує хоча б незначна загроза неплатоспроможності емітента активів, система наражається на кризу довіри, що, в свою чергу, породжує системний ризик. Рахунки в центральному банку є, як правило, найбільш придатними активами для розрахунків саме завдяки відсутності кредитного ризику. Якщо розрахунок закінчується з використанням інших активів, наприклад, активів комерційного банку, вони повинні становити малий кредитний ризик.

Деякі платіжні системи мінімально використовують трансферабельні активи. Їхні учасники розраховуються, скажімо, шляхом урегулювання однієї вимоги іншою.

7. Система повинна гарантувати високий рівень безпеки й операційної надійності та мати механізми оброблення нестандартних ситуацій для своєчасного завершення щоденної обробки платежів.

Учасники ринку довіряють платіжній системі врегульовувати свої фінансові операції. Щоб гарантувати точність та цілісність цих операцій, вона повинна відповідати визнаним стандартам безпеки, адекватним вартості задіяних операцій. Ці стандарти з розвитком технології підвищуються. Щоб гарантувати надійне завершення щоденного оброблення, слід підтримувати високий рівень операційної стійкості системи. Цього досягають не тільки завдяки надійній техніці та відповідним системам резервування технічних засобів, програмного й мережевого забезпечення. Велику роль відіграє й кваліфікований, компетентний персонал, який може ефективно експлуатувати систему та бездоганно виконувати всі необхідні заходи. Маючи до всього ще й оптимальну технологію, можна правильно та швидко виконувати платежі, суворо дотримуючись процедур управління ризиками.

8. Система повинна забезпечувати зручний для користувачів та ефективний для економіки спосіб виконання платежів.

Оператори, користувачі платіжної системи (тобто учасники, такі як банки та їхні клієнти), а також ті, хто за нею наглядає, — всі зацікавлені в ефективності системи. Водночас вони прагнуть уникнути марнування ресурсів. Це типова суперечність між бажанням знизити вартість ресурсів та прагненням досягти інших цілей, наприклад, максимальної безпеки. Вартість наданого платіжного сервісу залежить від якості й особливостей послуг, потрібних користувачам, та необхідності підтримувати основні принципи обмеження ризику в системі. Завдання розробників та операторів платіжної системи — вирішити, яким чином забезпечити задану якість послуг з урахуванням функціональності, безпеки, ефективності при мінімальній вартості ресурсів.

Наявність ліквідності у системі — чи не найважливіша умова її безперервного функціонування. Одержувачі надають перевагу щоденним розрахункам, жадаючи отримати кошти, які можна використати негайно. Проте відправники прагнуть уникнути витрат, пов'язаних зі збільшенням обсягу ліквідності, необхідної на початку робочого дня. Якщо система має неадекватний механізм обслуговування внутрішньоденної ліквідності, вона наражається на ризик повільного обороту або навіть зупинки, коли кожен з учасників очікує, що інший заплатить першим. Для ефективності системи необхідно стимулювати її учасників до негайної оплати. Особливо важливою є підтримка внутрішньоденної ліквідності для систем розрахунків у режимі реального часу. При цьому слід зважати на стан міжбанківського грошового ринку та можливість використовувати заставні забезпечення. Центральний банк має вирішити, чи варто йому забезпечувати внутрішньоденну ліквідність для підтримки безперервного щоденного функціонування системи і як це зробити.

Технологічні та функціональні процедури, що забезпечують платіжний сервіс, повинні відповідати всім видам послуг, потрібних користувачам, віддзеркалюючи рівень економічного розвитку відповідного ринку. Отже, будова платіжної системи має відповідати географії країни, розподілу населення та її інфраструктурі (телекомунікаційній, транспортній та банківській).

Систему слід розробляти так, щоб її можна було адаптувати відповідно до розвитку внутрішнього та міжнародного платіжного сервісу. Її технічний, комерційний та управлінський устрій має бути достатньо гнучким, щоб задовольняти мінливі вимоги, пристосовуючись до нових технологій та функцій.

9. Система повинна мати об'єктивні та привселюдні критерії членства, які забезпечують справедливий та відкритий доступ до неї.

Критерії доступу, підтримуючи суперництво серед учасників, сприяють ефективному та дешевому платіжному сервісу. Проте не слід забувати про необхідність захисту системи від учасників, які б наражали її на надмірний правовий, фінансовий та операційний ризики. Тому будь-які обмеження доступу насамперед мають ґрунтуватися на відповідних критеріях ризику. Всі критерії доступу мають бути ясно сформульовані та доступні зацікавленим сторонам. Крім того, необхідно чітко визначити процедуру поступового виходу учасника із системи за його власною вимогою або за рішенням системного оператора.

10. Механізми управління системою повинні бути ефективними, підзвітними та прозорими.

Оскільки системно важлива платіжна система потенційно може впливати на широку фінансову та економічну спільноту, вона особливо потребує ефективного, підзвітного та прозорого управління, незалежно від того, належить вона центральному банку чи приватному сектору.

Керівництво системи має так стимулювати управління, щоб задовольняти інтереси учасників та суспільства в цілому. У його компетенції — подбати про відповідні засоби та можливості для досягнення системних цілей. Механізми управління повинні забезпечувати підзвітність системи її власнику та широкому фінансовому загалу. Крім того, механізми управління мають бути прозорими, щоб усім зацікавленим сторонам було гарантовано доступ до інформації щодо суттєвих для функціонування систем рішень. Поєднання ефективності, підзвітності та прозорості управління — це те підґрунтя, яке забезпечить цілковиту відповідність платіжної системи «Основним принципам».

Участь країн у міжнародних платіжних системах характеризується такими особливостями:

— отримання доступу до передових та гнучких технологій, які дають можливість надавати клієнтам найрізноманітніші послуги;
— значний вступний внесок;
— необхідність тримати великий обсяг страхових депозитів у закордонних банках;
— обмежений ринок клієнтів та точок обслуговування, що роблять подібні проекти досить складними, капіталомісткими та такими, що потребують детального опрацювання.

Глава 21. Види міжнародних платіжних систем

Кількість міжнародних банківських мереж постійно збільшується. Щоб задовольнити зростаючий попит на інформаційне і телекомунікаційне обслуговування створюються міжнародні мережі, які надають комплекс послуг щодо переведення платежів, інформаційному забезпеченню та управлінню активами.

21.1. Всесвітня міжбанківська система SWIFT

Система SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — це всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна система. Вона була організована у 1973 р. у Брюсселі з метою розробки уніфікованих методів обміну фінансовою інформацією і створення міжнародної мережі передачі даних з використанням стандартизованих повідомлень. Ця система є найбільшою і найпоширенішою в світі мережею фінансових повідомлень, після під'єднання до якої будь-який банк може вважати себе повноцінним членом світового фінансового співтовариства. Основними напрямами діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного та захищеного від несанкціонованого втручання доступу до телекомунікаційного обслуговування банкам та для проведення робіт щодо стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

SWIFT є приватною некомерційною корпорацією, а за організаційно-правовою формою — акціонерним товариством, власником якого є банки-члени. Поряд з банками-членами існують і дві інші категорії користувачів мережі SWIFT — асоційовані члени (філії і відділення банків-членів), які не є акціонерами і позбавлені права участі в управлінні справами товариства, та учасники, тобто різноманітні фінансові інститути (табл. 21.1).

Таблиця 21.1

Користувачі мережі SWIFT у 2008 р.

Загальна кількість країн	208
Кількість банків-членів	2291
Кількість асоційованих членів	3147
Кількість учасників	2757
Загальна кількість користувачів	8195

Джерело: [www.swift.ru/index.php?n=2&f=4]

Законодавча влада SWIFT належить генеральній асамблеї (загальним зборам банків-членів). Виконавчим органом є рада директорів чисельністю до 25 чол., провідні позиції в якій займають представники банків країн Західної Європи та США. Рада директорів має широкі права та повноваження, представляє інтереси співтовариства. Відносини з членами підтримуються, головним чином, через відділ обслуговування, директор якого очолює групу регіональних менеджерів. Вони несуть відповідальність за стан справ у своєму регіоні, включаючи перевірку готовності країни

(країн) до введення її фінансових інститутів до складу SWIFT і контроль за виконанням ними графіка робіт з реалізації етапів підключення до системи; координацію діяльності SWIFT у регіоні, включаючи й оперативне рішення питань в разі аварійних ситуацій у системі, а також маркетинг програмно-технічних засобів і засобів зв'язку, що експлуатуються в системі, і т.п.

Джерелами фінансування є вступні внески, позики, платежі за надані послуги. SWIFT надає такі послуги:

— обмін стандартизованими фінансовими повідомленнями з фіксованим набором символів;
— передача по мережі масових платежів та інших файлів з довільним набором символів;
— обмін захищеними фінансовими повідомленнями власних форматів у режимі реального часу (у режимі «он-лайн», тобто час відправлення засобів у тому місці, де знаходиться початкова точка переказу);
— об'єднання структурних підрозділів фінансової організації та її клієнтів у єдину віртуальну мережу (створення закритої групи користувачів), керовану членом SWIFT;
— одержання в інтерактивному режимі інформації про стан кореспондентського рахунка.

Мережею SWIFT передаються як платіжні повідомлення, так і повідомлення, що мають відношення до казначейства, цінних паперів та торгівлі. Фінансові повідомлення SWIFT класифікують на: системні повідомлення; клієнтські перекази та чеки; перекази фінансових організацій; ринки грошових коштів — форекс, депозити та деривативи; інкасо та касові листи; ринки цінних паперів; дорогоцінні метали; акредитиви та гарантії; дорожні чеки; управління грошовими коштами та статус клієнта.

Швидкість передачі по мережі SWIFT одного повідомлення становить від 20 секунд до 5–20 хвилин, при чому забезпечується високий ступінь надійності та конфіденційності (близько 100%).

Щоденно в світі передається понад 9 млн повідомлень SWIFT сумарною вартістю більше ніж 7 трлн дол. США. Розподіл обсягу повідомлень SWIFT у цілому по світу в 2008 р. представлено в табл. 21.2.

Таблиця 21.2

Розподіл обсягу повідомлень SWIFT (%)

Платежі	52,9
Операції з цінними паперами	39,1
Форексні угоди, грошові ринки і похідні	6,2
Документарні операції	1,4
Системні повідомлення	0,4

Джерело: [www.swift.ru/index.php?n=2&f=4]

Мережа SWIFT складається з розміщених у країнах-членах регіональних процесорів (національних концентраторів) для оброблення даних, які з'єднані міжнародними лініями з двома центрами управління в Амстердамі (Нідерланди) та Калзапеп-

пері (США). Окремі кредитні установи з'єднані з національними концентраторами. Коли платіж здійснюється через систему SWIFT, то кредитна установа, що має доручення, передає повідомлення далі національному концентратору, там повідомлення групується і через центр включення надходить до національного концентратора країни банку-отримувача і звідти — до банку-кореспондента.

Головні переваги SWIFT:

— надійність, оскільки SWIFT бере на себе фінансову відповідальність за точну, повну та своєчасну доставку повідомлень;
— швидкість. Доставка повідомлень здійснюється за декілька секунд, при чому перевірка та підтвердження дійсності здійснюється повністю автоматично;
— безпека, тому що мережа SWIFT гарантує повну безпеку багаторівневою комбінацією фізичних, технічних і організаційних методів захисту, забезпечує повну самостійність і таємність переданих повідомлень;
— ефективність, оскільки всі платіжні документи надходять у систему в стандартизованому вигляді, що дає змогу автоматизувати обробку даних, виключити можливість різного розуміння змісту повідомлень відправником і одержувачем і підвищити в остаточному підсумку ефективність роботи банку. Фіксація виконання трансакцій дає можливість повного контролю (аудиту) усіх розпоряджень і щоденного автоматизованого формування звіту за ними; крім цього, долаються мовні бар'єри і зменшуються розходження в практиці проведення банківських операцій;
— рентабельність. Мережа SWIFT дає можливість суттєво знизити розрахункові та фінансові ризики, здешевити вартість повідомлень та розширити спектр послуг для своїх клієнтів, що підвищує конкурентоспроможність банків-членів.

Головним недоліком SWIFT, з погляду користувачів, є висока плата за вступ: одноразовий внесок становить 400 000 бельгійських франків для банків-членів і 200 000 бельгійських франків для асоційованих членів. Крім того, банки-члени повинні придбати одну акцію вартістю в 55 000 бельгійських франків. Це створює певні проблеми для дрібних і середніх банків, однак зменшити витрати дає змогу колективне підключення через ту чи іншу фінансову організацію. Взагалі, як показує практика, витрати банків на участь у системі SWIFT (головним чином на установку сучасного електронного устаткування) окупаються зазвичай протягом 5 років.

На базі SWIFT побудовано понад 50 національних платіжних систем.

21.2. Транс'європейська міжбанківська система TARGET

У ЄС для обслуговування операцій між Європейським центральним банком і національними центральними банками створено Транс'європейську автоматизовану систему валових розрахунків у режимі реального часу TARGET (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System), яка почала діяти 4 січня 1999 р.

Вона була організована з метою полегшення запровадження єдиної валютної політики, скорочення часу проходження транскордонних платежів, створення надійного та безпечного механізму для здійснення транскордонних платежів, підвищення

ефективності платежів між країнами ЄС. Її основою є система SWIFT. Система TARGET — це децентралізована система, тобто транскордонні платежі проходять через національні центральні банки, оминаючи Європейський центральний банк (ЄЦБ). Вона складається з національних систем валових розрахунків у режимі реального часу (ВРРЧ), системи взаємозв'язку між ними та Європейським центральним банком (ЄЦБ). Система TARGET виконує такі три основних завдання:

— обслуговує потреби грошово-кредитної політики Євросистеми;
— збільшує ефективність внутрішньоєвропейських трансграничних платежів;
— забезпечує надійний і безпечний механізм для врегулювання трансграничних платежів.

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 клірингoвими банками;
— міжбанківські та клієнтські платежі в євро.

За використання TARGET ЄЦБ стягує комісію, яка не залежить від маршруту платежу чи його суми. Вона стягується з банків-відправників коштів і не стягується із банків-отримувачів. Перекази, які здійснюються за допомогою TARGET, вважаються банками, які отримали такі перекази, як міжнародні.

На систему TARGET припадає близько 70% загального обсягу валових європейських розрахунків. Через неї щоденно здійснюється понад 200 тис. платежів на суму близько 1500 млн євро. Середній розмір одного клієнтського транскордонного платежу — 1 млн євро, а міжбанківського — близько 18 млн євро.

У жовтня 2002 р. керівна рада ЄЦБ починає роботу над новою версією системи — TARGET 2, завданням якої є поліпшення забезпечення потреб користувачів шляхом гармонізації послуг, що надаються, і підвищення ефективності системи (віддача витрат), а також здатності системи адаптуватися до майбутніх розробок, зберігаючи в той же час децентралізовані відносини між національними центральними банками і комерційними банками.

Із січня 2007 р. розпочато впровадження системи TARGET 2.

Основа розвитку TARGET 2 визначається завданням створення єдиного європейського платіжного простору, що допускає гармонізацію інфраструктури, інтерфейсів і функціональності, однаковість системи менеджменту, загальну систему керування ліквідністю, а також єдині ціни. Крім цього, на розвиток системи впливає розширення ЄС, що допускає використання загальної платформи платіжних операцій для країн — нових членів ЄС замість децентралізованої структури, що включає національні платіжні системи.

Принципи формування TARGET 2:

— контакти з клієнтами децентралізовані (між кредитною організацією та її рідним центральним банком);
— бухгалтерський облік, керування резервами й операції, пов'язані з грошовою політикою, здійснюються на рівні національного центрального банку.

Модульна побудова TARGET 2 допускає наявність обов'язкових і додаткових модулів (систем). Обов'язкові модулі надають повний спектр послуг щодо здійснен-

ня розрахунків та інформаційного забезпечення платіжних операцій. Додаткові модулі дають змогу проводити операції з розрахунком у національному центральному банку, здійснювати керування базою даних клієнтів, використовувати банк даних (*warehouse*), а також надають можливість керувати мінімальними резервами.

Нова система включає механізми оптимізації. Вони упроваджені з метою поліпшення роботи системи порівняно з традиційним функціонуванням систем ВРРЧ тільки по «валовій» моделі, тобто від транзакції до транзакції, що дозволяє скоротити «споживання» учасниками системи ліквідних засобів, при цьому підвищуючи процесинг грошових потоків. Механізми оптимізації можна розділити на дві категорії: офсетна і фактична оптимізація. Ці механізми можуть функціонувати паралельно або асинхронно. Офсетні процеси приводяться в дію з надходженням транзакції в систему. Їх мета полягає в забезпеченні негайного розрахунку по транзакції в комбінації з іншими транзакціями, які вже стоять у черзі. Тому платіжний документ про кредитовий трансфер, виданий учасником А учасникові В, ініціює пошук в черзі В тієї транзакції, яка здійснюється в протилежному напрямі (наприклад, від В до А) в той же самий час, що й кредитний трансфер. Це дає змогу скоротити потребу в ліквідних засобах як для А, так і для В. Коли ж розрахунки по транзакції не можуть бути проведені негайно, то вона поміщається в чергу, а потім виконується за допомогою процесу оптимізації. Існують п'ять типів оптимізації. Перші три застосовуються до платежів, які поставлені в чергу і активуються послідовно протягом дня. Останні два пов'язані з конкретними методам розрахунків.

1. «Все або нічого». Ця оптимізація полягає в накопиченні черг усіх учасників, щоб побачити, що може трапитися, якщо всі транзакції будуть проведені відразу.

2. «Часткова» оптимізація полягає в ідентифікації відкладених транзакцій, які можна було б прибрати або поставити в чергу.

3. Множинна оптимізація означає звірку всіх двосторонніх позицій банку зі всіма його контрагентами, щоб ідентифікувати транзакції, які дають змогу прискорити процесинг.

4. Оптимізація розрахунків додаткових систем припускає використання процедури № 5 інтерфейсу розрахунків. Цей процес оптимізації забезпечує розрахунки однією або декількох додаткових систем за допомогою проведення одночасного розрахунку, тобто паралельно із звичайними транзакціями, поміщеними в черги учасників.

5. Оптимізація розрахунків додаткових систем допускає використання процедури № 6 інтерфейсу розрахунків. Фактично вона представляє еквівалент 1-го виду оптимізації, яка застосовується для субрахунків. Взаємодія системи TARGET 2 з додатковими системами допускає, що під додатковими системами розуміють такі системи, які функціонують поза системами ВРРЧ, але розрахунки яких врешті-решт знаходяться у ВРРЧ: системи роздрібних платежів, системи розрахунків за цінними паперами, клірингові центри. Для посилення ролі TARGET 2 як структуротворної системи інфраструктури ринку єврозони дуже важливо, щоб система TARGET 2 забезпечувала ефективну взаємодію з додатковими системами. Враховуючи велику кількість додаткових систем, які будуть пов'язані розрахунками з TARGET 2, неможливо розробити стільки ж інтерфейсів для кожної додаткової системи. Ухвалене рішення полягає в розробленні шести загальних процедур розрахунків, призначених для охоплення всіх вимог додаткових систем, особливо систем для розрахунків за цінними паперами, незалежно від того, функціонують вони відповідно до інтерфейсної

чи неінтерфейсної моделі. У інтерфейсній моделі дві сторони транзакції (постачання цінних паперів і грошові розрахунки) обробляються на двох різних технічних платформах. У інтегрованій моделі обидві сторони обробляються на одній технічній платформі. Процедура розрахунків № 1: трансферт ліквідних засобів у реальному часі (для систем розрахунків за цінними паперами, які функціонують відповідно до інтегрованої моделі). Процедура розрахунків № 2: відособлений розрахунок у реальному часі (для систем розрахунків за цінними паперами, які функціонують відповідно до інтерфейсної моделі (моделі «валової»)). Процедура розрахунків № 3: двосторонній розрахунок (для розрахунків по пакетах, що містять незалежні позиції в грошових коштах). Процедура розрахунків № 4: стандартний багатобічний розрахунок (для розрахунків за пакетами, що містять залежні грошові позиції, — розрахунків, що мають місце відповідно до ліквідних засобів, доступних у даний період). Процедура розрахунків № 5: синхронні (паралельні) багатобічні системи (для розрахунків за пакетами, що містять залежні грошові позиції, — розрахунків, що мають місце в окремий період). Процедура розрахунків № 6: розрахунки за призначеними субрахунками (резервування ліквідних засобів). Ці шість видів процедур розрахунку можуть комбінуватися з багатоваріантними механізмами (періодом інформації, періодом розрахунків, використанням гарантійного фонду). Процедура розрахунку № 6 може бути адаптована до розрахунків у нічний час, завдяки чому можна здійснювати розрахунки за всіма додатковими системами.

21.3. Міжбанківська система США

Міжбанківська система США «Федвайр» (FEDWIRE) — це система переказу грошових коштів та цінних паперів, яка належить Федеральній резервній системі США. Вона використовується звичайно для операцій з міжбанківських розрахунків, здійснення платежів, що пов'язані з міжбанківськими позиками до наступного робочого дня, платежів між корпораціями та розрахунків за операціями з цінними паперами. У цілому будь-яка депозитарна установа (включаючи відділення й агентські контори зарубіжних банків у США), що мають резервний або кліринговий рахунок у будь-якому Федеральному резервному банку, можуть напряму використовувати «FEDWIRE» для відправлення й отримання платежів. Учасниками «FEDWIRE» є фінансові інститути, які мають рахунки в одному із федеральних резервних банків. До них відносять:

— кредитні організації, зареєстровані в США;
— відділення іноземних банків на території США;
— федеральні резервні банки (ФРБ);
— Казначейство США;
— центральні банки іноземних держав;
— уряди іноземних держав;
— деякі міжнародні організації.

Користувачами «FEDWIRE» можуть бути й інші інститути, якщо їм надано дозвіл Казначейства США чи Федеральної резервної системи.

Переказ грошових коштів через «FEDWIRE» здійснюється у формі валових розрахунків у режимі реального часу, при яких відправник ініціює переказ, за умовами

«поставки проти платежу». Усі операції, які відбуваються в «FEDWIRE» завершуються в рамках одного робочого дня. Практично цей процес відбувається протягом декількох хвилин. Кожний платіж проводиться в системі індивідуально і вважається завершеним з моменту повідомлення банку, який отримав кошти, про кредитування його рахунка. Таким чином, усі перекази через «FEDWIRE» є остаточними та безвідкличними, кошти які переказані за їх допомогою, стають негайно доступними отримувачу.

Платежі через «FEDWIRE» здійснюються так. Клієнт дає банку доручення на переказ коштів. На його підставі банк списує суму переказу з рахунка відправника. Потім він складає і направляє своє платіжне доручення в банк одержувача безпосередньо через «FEDWIRE». Якщо банки відправника й одержувача розміщені в різних федеральних округах, то місцевий федеральний резервний банк списує кошти з коррахунка банку відправника і переводить їх в інший ФРБ, який обслуговує банк одержувача. Федеральні резервні банки, що беруть участь в операції, проводять кліринг через міжрегіональний фонд розрахунків, що являє собою систему обліку руху коштів між різними ФРБ. Потім кошти зараховуються на коррахунок банку одержувача в його місцевому ФРБ. Після цього кредитується рахунок самого одержувача, і він може негайно розпоряджатися грошима. Якщо банки, що беруть участь в операції, розміщені в одному окрузі, то переказ здійснюється аналогічно з тією лише різницею, якщо трансакція проходить через один федеральний резервний банк.

Протягом операційного дня система обробляє в середньому 495 тис. платежів на суму близько 1 857 млрд дол. США (тобто середня величина грошового переказу становить більше ніж 3,7 млн дол. США).

Система «FEDWIRE» останнім часом удосконалюється, рухаючись по шляху централізації, внаслідок чого одержала декілька важливих переваг:

— з'явилася можливість надавати уніфіковані послуги щодо переказу коштів на всій території країн. Завдяки цьому досягається максимальна ефективність оброблення платежів учасниками системи, тому що знижується рівень їхнього ручного оброблення. Інше нововведення полягає в продовженні операційного дня для проведення грошових переказів. Тепер він становить 18 годин. Таким чином, учасникам системи надається можливість більш гнучко підходити до здійснення розрахунків, особливо під час проведення міжнародних операцій, де істотну роль відіграє значна різниця в часі;
— знизилися операційні витрати внаслідок ліквідації децентралізованих програм та апаратних ресурсів. Комісійна винагорода за здійснення платежів зменшилася на 10%. З погляду на посилення конкуренції на ринку банківських переказів, здатність знижувати витрати без втрат щодо якості має найважливіше значення;
— технічні збої в роботі системи можуть бути усунуті досить швидко з мінімальним операційним ризиком.

У США функціонує система міжбанківських клірингових розрахунків і платежів ЧІПС (CHIPS — Clearing House Interbank Payments Sistem). Це — приватна міжнародна комп'ютеризована мережа для доларових трансферів у режимі «он-лайн» (режимі реального часу). Вона почала функціонувати в 1971 р. й належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат.

ЧІПС є системою кредитних переказів. Усі платіжні операції зараховуються на багатосторонній основі, а розрахунки за чистими зобов'язаннями проводяться наприкінці дня.

До учасників цієї системи належать комерційні банки, корпорації, інвестиційні компанії, банківські філії будь-якої комерційної банківської установи, що має офіс у Нью-Йорку. Усі учасники підключені напряму до єдиного центру комунікацій повідомлень. Існує основний та резервний центри оброблення даних.

Через систему ЧІПС здійснюються такі міжнародні міжбанківські операції:

— доларові платежі за угодами з іноземною валютою;
— платежі з розміщення цінних паперів у євродоларах;
— виплата прибутків за цінними паперами в євродоларах;
— розрахунки за зобов'язаннями в межах інших платіжних або клірингових систем;
— коригування сальдо кореспондентських рахунків;
— платежі за комерційними операціями, банківськими позиками й операціями з цінними паперами.

21.4. Система фінансової мережі Банку Японії

Найбільшою платіжною системою в Японії є система фінансової мережі Банку Японії — СФМ-БЯ. Вона введена в експлуатацію у жовтні 1988 р. для здійснення електронних грошових переказів між фінансовими установами, включаючи Банк Японії, який нею керує.

СФМ-БЯ є мережною системою «он-лайн», яка пов'язує центр системи із фінансовими установами, штаб-квартирою Банку Японії та його відділеннями. Проте основною функцією системи є забезпечення в режимі «он-лайн» операцій між учасниками та центром СФМ-БЯ через термінали, які установлені в приміщеннях учасників цієї мережі. Існує прямий зв'язок між центральними процесорами системи інвалютних розрахунків у єнах.

Системи головних комп'ютерів в центрі СФМ-БЯ продубльовані для забезпечення резервних потужностей на випадок непередбачених обставин. Дві системи — «А» та «В» — ідентичні, і кожна з них включає одну функціонуючу машину і одну навантажену резервну машину. Таким чином, чотири головних комп'ютери завжди готові до роботи. Більша частина периферійного обладнання, наприклад, блок управління передачею даних та самою базою даних, в цілях безпеки також дублюються. Для того щоб отримати прямий доступ до послуг СФМ-БЯ в сфері грошових переказів, фінансовий заклад повинен мати рахунки в Банку Японії. В системі беруть участь банки, які спеціалізуються на цінних паперах компанії, та грошові брокери (так звані танши-брокери), включаючи діючі в Японії іноземні банки та іноземні компанії, що спеціалізуються на цінних паперах. Послугами СФМ-БЯ у сфері грошових переказів користується 363 фінансові організації.

Через цю систему здійснюються такі операції:

— грошові перекази між фінансовими закладами, які пов'язані з міжбанківським грошовим ринком та які займаються проведенням операцій з цінними паперами;

— грошові перекази в межах однієї й тієї самої фінансової установи (внутрішньофірмових грошових переказів);
— розрахунки за позиціями, які утворюються внаслідок функціонування кліринговых систем, які перебувають у приватному управлінні;
— грошові перекази між фінансовими установами та Банком Японії (включаючи перекази грошових коштів казначейств).

Грошові перекази з одного рахунка Банку Японії на інший здійснюється шляхом пересилання платіжних доручень із терміналів учасників СФМ-БЯ. Розрахунки можуть виконуватися за вибором учасника на валовій основі в режимі «он-лайн» або в установлений час. Грошові перекази, які здійснюються через СФМ-БЯ, є остаточними. Коли розрахунки здійснюються на валовій основі в реальному часі, то платежі стають остаточними негайно, а при розрахунках у встановлений час платіжні доручення можуть бути відкликані до їх виконання.

Банк Японії не кредитує учасників у межах робочого дня. У випадку, коли учасник системи не має на рахунку коштів для виконання переказу в режимі «он-лайн», то платіжне доручення автоматично відхиляється. У випадку грошових переказів в установлений час Банк Японії відстежує позиції учасників, з тим щоб на їхніх рахунках у Банку Японії не утворювалося дебетового сальдо та щоб розрахунки виконувались в установлений час.

21.5. Бельгійська платіжна система ELLIPS

ELLIPS (Electronic Large value Interbank Payments System) — бельгійська система валових розрахунків у режимі реального часу. Ця система — некомерційна організація, яка має її зареєстрований офіс у Національному банку Бельгії(НББ) в Брюсселі.

Правила функціонування були встановлені його Генеральною Асамблеєю. Систему введено 24 вересня 1996 р.

Структури, що ухвалюють рішення, — Рада директорів і Генеральна Асамблея, які включають представників учасників. Національний банк Бельгії виконує обов'язки голови Правління. Він управляє системою і бере на себе щоденне управління на договірній основі між НББ і ELLIPS. Він також є учасником системи.

— ELLIPS діє як дворівнева система. Безпосередня участь в ELLIPS обмежена кредитними установами, зареєстрованими в Бельгії, і кредитними інститутами, що оперують на бельгійському ринку в межах свободи установи і свободи надання послуг у межах ЄС. Останнє має на увазі можливість дистанційної участі. Прямі учасники повинні мати рахунок в НББ і відповідати декільком умовам, що торкаються термінів і умов щодо експлуатаційної спроможності, платоспроможності, правових гарантій та об'єму. Прямі учасники можуть надавати послуги іншим кредитним установам (непрямі учасники). Платіжні доручення непрямого учасника обробляються в ELLIPS через його прямого учасника, який також буде відповідальний за врегулювання дій. Таким чином, пряма участь у системі надається пошті, кредитним установам, зареєстрованим у Бельгії, а також філіям кредитних установ іноземних банків, які надають послуги в рамках європейського економічного простору. Тому допускається участь у системі зарубіжних установ. Центральний банк Бельгії є також її членом. Учасники

зобов'язані тримати рахунки в центральному банку. При цьому учасники повинні відповідати умовам, визначеним у правилах, що стосуються здатності здійснювати операції, платоспроможності і безпеки. Платіжні доручення непрямих учасників проходять через банки-учасники. Такі платежі, залишки на рахунках і операції периферійних систем, у яких беруть участь непрямі учасники (наприклад, системи клірингу і системи для забезпечення розрахунків за цінними паперами), забезпечуються розрахунками на поточних рахунках учасників у центральному банку. В рамках двосторонньої угоди прямі і непрямі учасники можуть відхилятися від загального принципу представництва інтересів. Прямий учасник зобов'язаний зберігати конфіденційність платіжних розпоряджень, що стосуються непрямого учасника, а також правильно здійснювати виконання його платежів. Платежі враховуються окремо на розрахункових рахунках учасників у центральному банку. Якщо достатні засоби доступні на рахунку учасника-відправника, то конкретна транзакція проводиться негайно і стає остаточною. Тому система обмежує ризики, пов'язані з виконання платежів. При цьому враховується вид платежів, що виконуються системою ELLIPS:

— операції на грошовому і валютному міжбанківських ринках;
— перекази клієнтів, пов'язані з внутрішньоденним завершенням розрахунків;
— невідкладні перекази коштів між банками;
— платежі в рамках механізму розрахунків клірингових систем.

ELLIPS — бельгійський компонент європейської системи RTGS у євро (TARGET). Таким чином, участь в ELLIPS має доступ до системи TARGET.

ELLIPS обробляє кредитні перекази в євро як міжбанківські, так і для платежів клієнта; обробляє як внутрішні, так і міжнародні платежі. Міжнародні платежі можуть бути зроблені в банку в будь-якій з держав-членів ЄС, що беруть участь у TARGET, і навіть ті, які не беруть участь в Економічному і валютному союзі. Використання TARGET обов'язкове для операцій, безпосередньо пов'язаних з валютною політикою Європейського Центрального банку.

Платежі, отримані ELLIPS, негайно перевіряються на достовірність. Якщо оплата відхилена, повідомлення SWIFT посилають відправникові. Прийняті замовлення реєструються у файлі і розглядаються системою індивідуально, хронологічно, згідно з принципом FIFO (першим прибув — першим обслужений). Але платежі з вищим пріоритетом (пріоритет кодує 2–9) завжди оброблятимуться спочатку, як тільки платежі, як вважають, затверджуються системою.

Якщо відправник не встановлює черговості, то система поступає щодо транзакції таким чином:

— необхідна інформація для проведення розрахунків витягується з інструкції оплати поточних рахунків НББ (RECOUR);
— якщо відправник має достатню суму коштів на розрахунковому рахунку в банку, то проводиться оплата (дебетується рахунок відправника, кредитується рахунок бенефіціара). ELLIPS негайно посилає деталізоване відповідне повідомлення бенефіціара. Якщо недостатньо коштів на поточному рахунку, відповідна заява повідомляє ELLIPS про цю ситуацію, і ELLIPS вміщує інструкцію оплати в режим очікування до тих пір, поки не з'являться достатні кошти, щоб виконати операцію. Перевірка достовірності і можливе визначення черговості трансграничних платежів не відрізняються від процесингу для національних

платежів. Відмінність полягає в розрахунку по транзакції. Тільки учасник-ініціатор тримає рахунок в Центральному банку Бельгії. Учасник-одержувач як контрагент тримає свій рахунок в іншому центральному банку.

Для проведення трансграничного платежу в системі ELLIPS у Центральному банку Бельгії створюється «технічний учасник». Процесинг трансграничного платежу може бути представлений в такій послідовності:

— бельгійський банк А відправляє платіжну інструкцію системі ELLIPS, призначену для банку В в країні — учасниці системи TARGET;
— ELLIPS перевіряє достовірність цього повідомлення;
— якщо банк А має достатньо засобів у своєму розпорядженні, то ELLIPS дебетує рахунок банку А і кредитує рахунок «технічного учасника»;
— пов'язуючий компонент дебетує рахунок «технічного учасника» і кредитує рахунок центрального банку одержувача;
— після цього пов'язуючий компонент відправляє повідомлення із запитом платіжної системи (payment system message request) центральному банку країни доставки засобів;
— цей центральний банк відповідає повідомленням про сповіщення (payment system message notification). Якщо його повідомлення позитивне, то платіж вважається остаточним. Це означає, що рахунок бенефіціара був кредитований у балансі цього центрального банку. Якщо відправлено повідомлення негативне, то банк А відшкодовує вартість переказаних коштів системі ELLIPS. Система виконує таку функцію, як резервування фондів на рахунках у розрахунковому банку, щоб обробляти термінові платежі.

Після 17:00 ELLIPS більше не приймає платежів клієнта, за винятком міжнародних платежів від TARGET. О 17.05 система намагається обробити платежі, які все ще знаходяться в режимі очікування. В цьому випадку ELLIPS виконує колективну процедуру деблокування. О 18:00 ELLIPS більше не приймає міжбанківських платежів, за винятком міжнародних платежів від TARGET. О 18.05 починається колективна процедура деблокування для міжбанківських платежів. Якщо деблокування обох типів повідомлень не може привести до виконання всіх платежів, що все ще залишаються в режимі очікування в той момент, всі міжнародні платежі усуваються з режиму очікування. Платежі, що мають відношення до валютної політики, можуть бути представлені до 18.30. Усі внутрішні платежі, що все ще знаходяться в режимі очікування при закритті ELLIPS, усуваються. За нормальних обставин ELLIPS закривається о 19:00.

Обміни даними між ELLIPS і його учасниками мають місце виключно через телекомунікаційні зв'язки через мережу SWIFT.

Кожна операція улагоджується індивідуально, дебетуючи поточний рахунок відправника з НББ і кредитуючи рахунок бенефіціара. Платежі стають завершальними негайно. Оскільки ELLIPS — система RTGS, платежі улагоджуються один за іншим на розрахунковому рахунку в банку, який тримає учасник, з НББ. Забезпеченню достатньої ліквідності сприяють: валютні запаси, вільний добовий кредит, що гарантується майновою заставою, маржинальними послугами з кредитування і засобом депозиту.

За внутрішні платежі кожен учасник платить щорічні внески, щоб покрити фіксовані витрати. Змінні витрати розділені на підставі кількості і особливостей платежів. Інвестиційні витрати розділені рівномірно між учасниками. Кожен новий учасник,

що приєднується до платежів ELLIPS, платить первинну плату, визначену Правлінням і засновану на історичних інвестиційних витратах. За міжнародні платежі (TARGET) витрати відшкодовуються на основі одного єдиного платежу, сума якого оголошується відправникові і ґрунтується на кількості операцій, зроблених цим учасником у межах єдиної системи, згідно зі шкалою, що пропорційно зменшується.

У 2008 р. ELLIPS обробив у середньому 11 315 платежів, щоденна сума становила в середньому 138,7 млрд євро.

21.6. Швейцарська міжбанківська клірингова система

Швейцарська міжбанківська клірингова система SIC (Swiss Interbank Clearing), або ШМКС, розроблена в 1981–86 рр. компанією «Телекурс АГ» в співпраці з комерційними національними банками, і почала експлуатуватися з 1987 р. Кожен банк підключений до системи через мережу, експлуатовану фірмою «Телекурс АГ».

ШМКС — валова платіжна система, тобто розрахунки за всіма платежами проводяться за рахунками учасників на індивідуальній основі (шляхом дебетування рахунка в банку, що дає вказівки про платіж, і кредитування рахунка банку-одержувача). ШМКС — це система як великих, так і дрібних, роздрібних платежів; розміри платежів не обмежуються. Найважливіша мета ШМКС полягає в зниженні кредитних ризиків, прискоренні платіжного процесу й полегшенні банками управління готівкою.

Ця мережа може бути використана не лише для потреб системи, а й для надання інших мережевих послуг, пропонованих «Телекурс АГ». Підключення до системи здійснюється через комп'ютер FrontOffice кожного банку.

Ціни на операційний рік визначаються з урахуванням очікуваного обсягу операцій так, щоб покрити передбачувані експлуатаційні витрати, включаючи витрати на користування мережею компанії «Телекурс АГ» і всіма лініями зв'язку. Якщо в перебіг року виявляється брак коштів для покриття витрат, то ціни можуть бути скориговані і до закінчення року. За кожну операцію банк-одержувач вносить комісійний збір за єдиною ставкою, а банк-відправник оплачує збір, величина якого складається з двох компонентів, один з яких залежить від часу ініціації розрахунку, а інший — від часу його здійснення. Усі розпорядження повинні перевірятися на достовірність за допомогою спеціального устаткування для запобігання незаконному введенню або зміні вже введених даних. Існує і можливість передачі зашифрованих даних. Якщо банк не може передати платіжної вказівки в обчислювальний центр телекомунікаційними каналами, то він повинен забезпечити доставку на магнітних носіях або їх передачу за допомогою іншої системи.

Швейцарська міжбанківська клірингова розрахункова система цілодобово здійснює остаточні і безвідкличні платежі швейцарських банків через коррахунки швейцарському національному банку. Розміри платежів не обмежуються. Ця система є єдиною в Швейцарії, яка проводить валові електронні платежі між швейцарськими банками. Розрахунки проводяться дебетуванням рахунка банку, що дає вказівку про платіж, і кредитуванням рахунка банку-одержувача. Система знижує кредитні ризики, усуває овердрафти за рахунками в національному банку, прискорює виконання платежів і полегшує банку управління готівкою.

Через розрахункову систему можуть здійснюватися тільки ті перекази, які завжди ініціюються банком-платником. Система може перераховувати гроші клієнтів банків на який-небудь банківський рахунок, виконувати платіжні доручення на користь третіх сторін, забезпечувати покриття і здійснювати міжбанківські платежі.

Для роботи із системою її учасники мають бути підключені до центрального комп'ютера системи і мати можливість працювати в он-лайновому режимі. Платіжні документи можуть містити вказівки про перерахування засобів того самого дня (розрахунок в день представлення документів) або для здійснення розрахунку в майбутньому — в межах подальших 10 робочих днів. Розрахунок проводиться лише за наявності на рахунку банку-відправника достатньої суми коштів; овердрафт за рахунком не допускається. Розрахунок є остаточним і платіжні документи за розрахунками доставляються банку-одержувачу негайно. Якщо на момент отримання транзакції на рахунку немає достатніх засобів, то платіж стає в чергу на виконання (у файл очікування). Зараз систему модифіковано так, щоб платіжні доручення могли розподілятися за ступенем терміновості. Вихідні платежі (транзакції) тепер пропускаються через чергу залежно від їхньої терміновості і лише в рамках окремої категорії терміновості за принципом FIFO — «першим прибув — першим вибув». Як тільки в результаті надходження платежів на рахунку накопичується достатня сума коштів, платіжна вказівка, що міститься у файлі очікування, автоматично виконується. Майбутні платежі можуть бути в будь-який момент анулювані банком-відправником (за винятком анулювання після першого контрольного терміну по клірингу, який повинен узгоджуватися з банком-одержувачем). Банк-одержувач повідомляється про анульовані платежі, оскільки вони скорочують суми очікуваних ним надходжень.

Учасники можуть у будь-який момент запитати інформацію про поточний стан їхнього рахунка (включаючи отримання підсумку за врегульованими вихідними платежами). Можуть бути також отримані відомості про статус вихідних платежів, що надходять.

У банківські робочі дні система функціонує цілодобово. Розрахунки проводяться протягом приблизно 22 годин. День починається з 18:00 за (цюріхським часом) напередодні даного банківського робочого дня переказу залишків за жирорахунками основних рахунків національного банку на клірингові рахунки, відкриті в системі. День, що почався напередодні, розбивається на 3 етапи протягом розглядуваного банківського робочого дня. З моменту першого контрольного терміну по клірингу (о 15:00) виконання платежів за документами, представленими для проведення розрахунку в той самий день, автоматично переноситься на наступний банківський робочий день. Єдиним винятком є покриття, яке може бути представлене до настання другого контрольного терміну о 16:00, і в цьому випадку розрахунок проводиться того самого дня. По закінченні другого контрольного терміну по клірингу платежі для проведення розрахунків у той самий день приймаються тільки від національного банку. Зазначені крайні терміни є фіксованими, але у виняткових ситуаціях (наприклад, у разі виходу з ладу комп'ютера або засобів передачі даних) вони можуть бути перенесені національним банком. У кінці підсумкова сума за дебетовими і кредитовими операціями переводиться з клірингових рахунків системи на головні рахунки в національному банку. Мета годинного розриву між першим і другим контрольними термінами по клірингу полягає в тому, щоб надати банку з поставленими на чергу платежами можливість придбати необхідні засоби покриття на ринку або ломбардні

позики біля національного банку, які можуть бути отримані тільки під заставу і за відсотковою ставкою, що на два відсотки перевищує ставку грошового ринку). Протягом 15 хвилин, між другим контрольним терміном і початком оброблення платежів у кінці робочого дня, можуть прийматися тільки ломбардні позики. У ході оброблення в кінці робочого дня всі платежі, які ще перебувають на черзі (такі, розрахунок за якими провести не вдалося), з файлу очікування вилучаються. Ці платежі мають бути поставлені наступного дня.

За майбутні платежі, які анулюються після першого контрольного терміну без згоди банку-одержувача або знімаються в ході оброблення в кінці дня, стягується штраф з розрахунку 3% річної суми платежу на термін затримки. Банк-одержувач має право витребувати цей штраф із банку, що видав вказівку про платіж. Останні зобов'язані платити штраф без зволікання, незалежно від будь-яких подальших вимог з боку банку-одержувача.

Для оброблення даних в обчислювальному центрі системи використовуються активний і резервний комп'ютери. Третій комп'ютер, який зазвичай використовується для розробок, також може слугувати як робоча машина обчислювального центру системи.

Учасники можуть, таким чином, ефективніше управляти своїми вихідними платежами.

ЗМІСТ

Передмова **3**

ЧАСТИНА І. МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ УГОДИ **5**

Розділ 1. Загальні підходи до укладання міжнародних комерційних угод **5**

Глава 1. Сутність міжнародних комерційних угод **5**

1.1. Міжнародні комерційні операції 5
1.2. Види та зміст міжнародних комерційних угод 9
1.3. Принципи міжнародних комерційних договорів 16

Глава 2. Правова уніфікація міжнародної комерційної діяльності **35**

2.1. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 35
2.2. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 53
2.3. Загальні умови продажів 60
2.4. Міжнародні торговельні терміни (ІНКОТЕРМС-2000) 62
2.5. Типове форс-мажорне застереження 67

Глава 3. Спрощення процедур у міжнародній комерційній діяльності **70**

3.1. Заходи щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі 70
3.2. Стандартизація та уніфікація зовнішньоторговельних документів 73

Розділ 2. Контракти міжнародної купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі **78**

Глава 4. Умови контрактів купівлі-продажу сировинних товарів **78**

4.1. Особливості міжнародної торгівлі сировинними товарами 78
4.2. Договір міжнародної купівлі-продажу зернових 80
4.3. Договір міжнародної купівлі-продажу пиломатеріалів хвойних порід 86
4.4. Договір міжнародної купівлі-продажу свіжих фруктів та овочів, включаючи цитрусові 93
4.5. Договір міжнародної купівлі-продажу кормів 111
4.6. Договір міжнародної купівлі-продажу какао-бобів 113
4.7. Договір міжнародної купівлі-продажу розчинної кави 116

Глава 5. Умови контрактів купівлі-продажу промислових товарів **120**

5.1. Особливості міжнародної торгівлі промисловими товарами 120
5.2. Оферта та загальні умови продажу устаткування 122
5.3. Загальні умови експортних поставок машинного устаткування 125
5.4. Загальні умови експортних поставок і монтажу машинного устаткування 133
5.5. Загальні умови договору купівлі-продажу для експорту та імпорту споживчих товарів тривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва 144
5.6. Контракт на постачання й проведення будівельно-монтажних робіт заводу та устаткування 149
5.7. Контракт на постачання й монтаж складних машин та устаткування 153
5.8. Контракт на постачання високотехнологічного устаткування 158

Глава 6. Умови контрактів у міжнародній зустрічній торгівлі **162**

6.1. Сутність міжнародної зустрічної торгівлі 162

6.2. Правове керівництво з міжнародних зустрічних торгових угод 165
6.3. Керівництво для складання договору про зустрічну закупівлю 173

Розділ 3. Контракти міжнародної купівлі-продажу послуг 183

Глава 7. Міжнародні торгово-посередницькі угоди 183
7.1. Характеристика торгово-посередницьких операцій 183
7.2. Типовий дистриб'юторський контракт. Монопольний імпортер-дистриб'ютор 192
7.3. Ексклюзивний дистриб'юторський контракт («м'який») 204
7.4. Ексклюзивний дистриб'юторський контракт («жорсткий») 205
7.5. Дистриб'юторська угода 211
7.6. Субдистриб'юторський контракт 214
7.7. Договір комісії 218
7.8. Керівництво зі складання та умов типової агентської угоди 222
7.9. Комерційний агентський контракт 230
7.10. Типовий агентський контракт 243
7.11. Типовий агентський контракт на продаж довгострокових послуг 245
7.12. Агентський контракт на надання послуг по збуту промислових виробів і напівфабрикатів 246
7.13. Агентський контракт на збут машин та високотехнологічного обладнання ... 248
7.14. Агентський контракт на збут природного газу 251

Глава 8. Міжнародні ліцензійні угоди 253
8.1. Сутність ліцензійних угод 253
8.2. Ліцензійна угода загального типу 254
8.3. Ліцензійний контракт на програмне забезпечення 259
8.4. Ліцензійний контракт на передавання запатентованої технології 261
8.5. Ексклюзивний ліцензійний контракт на товарний знак 263
8.6. Керівництво для складання контрактів про міжнародну передачу виробничого досвіду і знань (ноу-хау) в машинобудуванні 265

Глава 9. Контракти на міжнародний франчайзинг 290
9.1. Рекомендації для складання договорів міжнародного франчайзингу 290
9.2. Типовий контракт міжнародного франчайзингу 308
9.3. Контракт на промислову франшизу 313

Глава 10. Контракти на міжнародний інжиніринг 316
10.1. Особливості міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами 316
10.2. Керівництво для складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг, включаючи аспекти технічного сприяння 317
10.3. Договір підряду на будівництво цивільних промислових об'єктів 348
10.4. Договір підряду на підготовку креслень будівельних об'єктів 356
10.5. Контракт на виконання робіт незалежним підрядчиком 358

Глава 11. Міжнародні лізингові угоди 359
11.1. Сутність міжнародного лізингу 359
11.2. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг 364
11.3. Договір про міжнародний лізинг 373

Глава 12. Контракти на міжнародні послуги з технічного обслуговування виробництва 384
12.1. Сутність технічного обслуговування виробництва 384

12.2. Керівництво для складання міжнародних договорів на послуги, що пов'язані з матеріально-технічним обслуговуванням, ремонтом та експлуатацією промислових та інших споруд 385

Глава 13. Контракти з міжнародного факторингу 426
13.1. Сутність міжнародного факторингу 426
13.2. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг 427
13.3. Типовий договір факторингу 434

Розділ 4. Контракти про міжнародне промислове співробітництво 437

Глава 14. Особливості складання міжнародних контрактів про промислове співробітництво 437
14.1. Загальна характеристика міжнародних контрактів про промислове співробітництво 437
14.2. Керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво 438
14.3. Керівництво для складання міжнародних договорів між сторонами, що об'єднуються для здійснення конкретного проекту 454

Глава 15. Умови міжнародних договорів на спорудження промислових об'єктів .. 476
15.1. Види міжнародних договорів на спорудження промислових об'єктів 476
15.2. Керівництво для складання контрактів на будівництво промислових об'єктів 477

ЧАСТИНА II. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ КОМЕРЦІЙНИМИ УГОДАМИ 508

Розділ 5. Форми міжнародних розрахунків 508

Глава 16. Сутність міжнародних розрахунків 508

Глава 17. Документарні форми міжнародних розрахунків 513
17.1. Інкасова форма міжнародних розрахунків 513
17.2. Акредитивна форма міжнародних розрахунків 516

Глава 18. Недокументарні форми міжнародних розрахунків 522
18.1. Банківський переказ 522
18.2. Авансові платежі 523
18.3. Платіж на відкритий рахунок 525
18.4. Розрахунки з використанням чеків 526
18.5. Розрахунки з використанням векселів 529

Глава 19. Джерела правового регулювання міжнародних розрахунків 533
19.1. Уніфіковані правила по інкасо 533
19.2. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів 541
19.3. Уніфіковані правила за договірними гарантіями 561
19.4. Одностайні правила про договірні умови щодо погодженої суми, яка належить у випадку невиконання зобов'язання 564
19.5. Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі 566
19.6. Конвенція про незалежні гарантії і резервні акредитиви 574
19.7. Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі 580

19.8. Однотипний закон про чеки 605
19.9. Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитові перекази 614

Розділ 6. Міжнародні платіжні системи 624

Глава 20. Основні принципи функціонування платіжних систем 624

Глава 21. Види міжнародних платіжних систем 629
21.1. Всесвітня міжбанківська система SWIFT 629
21.2. Транс'європейська міжбанківська система TARGET 631
21.3. Міжбанківська система США 634
21.4. Система фінансової мережі Банку Японії 636
21.5. Бельгійська платіжна система ELLIPS 637
21.6. Швейцарська міжбанківська клірингова система 640

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ УГОДИ ТА РОЗРАХУНКИ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГЛАМЕНТУВАННЯ

За редакцією
доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Ю. Г. Козака,
доцента Н. С. Логвінової

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Керівник видавничих проектів — *Б. А. Сладкевич*
Дизайн обкладинки — *Б. В. Борисов*
Коректор — *С. С. Савченко*

Підписано до друку 23.06.2009. Формат 70х100 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 37,66.
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA
Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006