

Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу (для виробленої продукції)

В новій публікації багато цікавої інформації: сам чернетка типового контракту (Загальні та Особливі умови), який вже можна застосовувати з 2020 року на практиці всім суб'єктам ЗЕД та численні додатки до нього, у тому числі пояснення до нової редакції правил Інкотермс 2020, Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року, пояснення Секретаріату ЮНСІТРАЛ щодо Віденської конвенції 1980 року, зразки заповнення контракту тощо.

Зміст

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО	4
ПЕРЕДМОВА	6
ВСТУП	7
1. ЗАГАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	9
2. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ	9
3. ЗАСТОСОВНЕ ПРАВО	9
4. ДОЦІЛЬНІСТЬ ВНЕСЕННЯ ЗМІН У ПИСЬМОВІЙ ФОРМІ	10
5. ВІДВАНТАЖЕННЯ ТА УМОВИ ПОСТАВКИ	10
6. ТЕРМІНИ АБО СТРОКИ ПОСТАВКИ	11
7. УМОВИ ПЛАТЕЖУ	11
8. ДОКУМЕНТИ, ЯКІ НАДАЄ ПРОДАВЕЦЬ	11
9. УТРИМАННЯ ПРАВОВОГО ТИТУЛУ (ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ТОВАР)	14
10. ГАРАНТІЇ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ	14
11. ІНСПЕКЦІЯ ТА ПЕРЕВІРКА ТОВАРУ	14
12. НЕПОРУШЕННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ВІДПОВІДНОСТІ	15
13. ОБМЕЖЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	15
14. РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ ПОКУПЦЕМ У РАЗІ ЙОГО ПОРУШЕННЯ	16
15. ФОРС-МАЖОР	16
16. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ	17
ТИПОВИЙ КОНТРАКТ МТП МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ	19
ОСОБЛИВІ УМОВИ	19
ЗАГАЛЬНІ УМОВИ (ukr/eng)	24
ДОДАТОК 1 ЗРАЗОК ТИПОВОГО КОНТРАКТУ МТП МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ	33
ДОДАТОК 2 ІНКОТЕРМС® 2020, ПОЯСНЕННЯ	38
ДОДАТОК 3 КОНВЕНЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАНИХ НАЦІЙ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ	49
ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА СЕКРЕТАРІАТУ ЮНСІТРАЛ ДО КОНВЕНЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАНИХ НАЦІЙ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ	64
ПУБЛІКАЦІЇ МТП	70
ПРО МТП	76

Вступ

Розвиток світової торгівлі йде разом з потребою у стандартних контрактах, які є загальноприйнятними. Більшість компаній не можуть дозволити собі послуги юриста для укладення кожної угоди. Надійні стандартні моделі, беручи до уваги глобально прийнятні та ефективні договірні стандарти, можуть забезпечити цим компаніям інструмент, необхідний для управління їхніми міжнародними угодами.

Без доступу до типових форм контрактів, підприємства малого та середнього бізнесу, зокрема, перебувають у не вигідному становищі, оскільки вони ризикують побудувати правову основу своїх міжнародних ділових угод на контрактах, які були складені без будь-якої професійної юридичної підтримки або нав'язаних їм іншою стороною.

Але також і великі компанії, які фінансово спроможні тримати штатний юридичний відділ або отримувати юридичну допомогу через аутсорсинг, можуть скористатися такими моделями, оскільки вони можуть запропонувати компроміс, необхідний для вирішення тупикової ситуації (битва форм контрактів), що склалась під час переговорів.

У минулому типові контракти часто мали досить обмежену спрямованість.

Наприклад, галузеві організації створили стандартні контракти для своїх контрагентів, і існує безліч типових контрактів, призначених для конкретних категорій користувачів (наприклад, покупці, агенти, дистриб'ютори, виробники), які прагнуть забезпечити найкращі можливі рішення для тієї категорії користувачів, для якої вони розроблені.

Міжнародна Торгова Палата завжди виступає за інший, більш врівноважений підхід, оскільки він має на меті представити інтереси всіх тих, хто бере участь у торгівлі: продавців і покупців, керівників та агентів, постачальників і дистриб'юторів. Отже, типові контракти, видані МТП — і цей контракт не виняток — намагаються враховувати інтереси всіх залучених сторін, не надаючи переваги жодній із них¹.

Не завжди легко вирішити, які рішення будуть вважатися справедливими для обох сторін. Сторони, як правило, вважають справедливими рішення, які є для них більш сприятливими (і які вони хотіли б включити до своїх контрактів), а також нехтують положеннями, які вони, можливо, були змушені прийняти, коли їх позиція була слабшою. Ось чому дійсно «збалансований» договір може піддаватися критиці кожною зі сторін як перевага іншої.

Деякі важливі варіанти підготовки контракту:

- > Хоч основи міжнародної купівлі-продажу не змінюються за одну ніч, типові контракти повинні відображати актуальні торгові звичаї, інакше вони не можуть використовуватись. З цього випливає необхідність того, щоб типові контракти періодично оновлювалися та переглядалися, але в той же час залишалися передбачуваними відповідно до перевіреної практики. Метою Робочої групи було поєднати «старе та нове»: підтвердити існуючі ділові практики, як це було передбачено в попередньому типовому контракті, але в той же час включити нові продукти МТП, такі як правила Інкотермс® 2020 або Банківські платіжні зобов'язання (Bank Payment Obligation, BPO).
- > Однією з найважливіших оновлень у сучасній торгівлі є діджиталізація: можливість створювати, комбінувати та обробляти інформацію та передавати результат у безпаперовому форматі. Основна новизна типового контракту відображає якраз цю еволюцію. Її цифрова версія містить низку застережень, метою яких є не лише надання роз'яснень, а й застереження користувачів від суперечливого вибору. Її форма дозволяє користувачам після вибору відповідних пунктів створити короткий текст, схожий на те, як повинен виглядати контракт.

¹ Ф.Бортолотті «Розробка та узгодження міжнародних комерційних контрактів (Практичний посібник)», Публікація МТП №788Е, 2017р., с. 152

Книги, які можуть вас зацікавити



Ділова українська мова.
Навчальний посібник
для підготовки до
іспитів



Податковий кодекс
України. Алерта



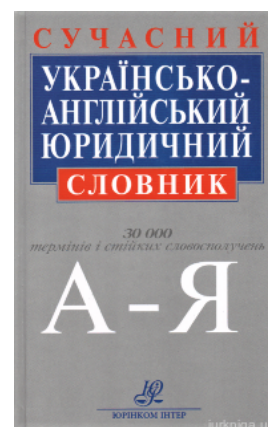
Логіка для юристів.
Навчальний посібник
для підготовки до
іспитів



Competence in English.
Типові тестові завдання



Договори: зразки
нотаріальних
документів



Сучасний
українсько-англійський
юридичний словник:
близько 30 000
термінів і стійких
словосполучень, 2-ге
видання

Перейти до галузі права
Господарське право та процес



[Перейти на сайт →](#)