

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра філософії та міжнародної комунікації

ХАРЧУК О.О.

МІЖНАРОДНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ПРАВО

Курс лекцій

КИЇВ – 2021

УДК 341:339.5

ББК 67.911.221.1

X 20

*Затверджено на засіданні
Кафедри філософії та міжнародної комунікації
протокол №01 від 08 вересня 2021р.*

Рецензент:

Савчук К.О. – с.н.с., доцент кафедри міжнародного права та порівняльного правознавства КУП НАН України.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ТЕМА 1. ПОНЯТТЯ І ДЖЕРЕЛА МІЖНАРОДНОГО ТОРГІВЕЛЬНОГО ПРАВА: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ.....	6
ТЕМА 2. СУБ'ЄКТИ І ОБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРАВА.....	10
ТЕМА 3. ПУБЛІЧНИЙ ПОРЯДОК В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	12
ТЕМА 4. ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ.....	24
ТЕМА 5. ТАРИФНЕ ТА НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТУПУ ТОВАРІВ НА НАЦІОНАЛЬНІ РИНКИ.....	31
ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ.....	36
ТЕМА 7. УГОДА ПРО ТОРГІВЕЛЬНІ АСПЕКТИ ПРАВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ ВЛАСНІСТЬ.....	42
ТЕМА 8. МІЖНАРОДНА БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ.....	48
ТЕМА 9. ВИРІШЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВИХ СПОРІВ.....	51
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

ПЕРЕДМОВА

В освітньому процесі підготовки студентів в Національному університеті біоресурсів і природокористування України чільне місце в комплексі правових дисциплін займає вивчення міжнародного торговельного права. Цей процес полягає у висвітленні теоретичних та практичних аспектів розвитку міжнародних торгівельних відносин та формуванні системи спеціальних знань з проблем сучасного розвитку міжнародної торгівлі та її правового регулювання.

Метою вивчення цієї дисципліни є не тільки створення у студентів певного уявлення про таке складне комплексне економічно-правове явище як міжнародні торгівельні відносини, а й засвоєння ними змісту міжнародної економічної та торгівельної системи та функціонування в ній учасників цих відносин і вироблення навичок комплексного аналізу розвитку основних форм прояву міжнародних торгівельних відносин з урахуванням сучасних процесів розвитку та глобалізації.

Слід зауважити, що наведений в програмі перелік наукової літератури до курсу не слід сприймати як вичерпний. Будь-які нові майбутні міжнародно-правові документи та нові видання, що матимуть відношення до певної теми, можуть і мають використовуватися в навчальному процесі.

Навчальна дисципліна «Міжнародне торговельне право» посідає важливе місце серед дисциплін, що викладаються у вищих навчальних закладах, які готують спеціалістів з міжнародних відносин. Вивчення даної дисципліни базується на поєднанні знань отриманих студентами в ході вивчення таких дисциплін, як «Зовнішня політика України», «Країнознавство», «Теорія міжнародних відносин» тощо.

Тема 1. Поняття і джерела міжнародного торговельного права

1. Міжнародне торговельне право — підгалузь міжнародного економічного права.
2. Джерела міжнародного торговельного права: актуальні проблеми.
3. Принципи міжнародної торгівлі.

1. Міжнародне торговельне право — підгалузь міжнародного економічного права.

Міжнародне торговельне право — підгалузь міжнародного економічного права.

Міжнародне торговельне право є системою принципів і норм, що регулюють відносини у сфері міжнародної торгівлі. Міжнародне торговельне право є підгалуззю міжнародного економічного права. У деяких підручниках з міжнародного торговельного права: актуальні проблеми це поняття вживається в набагато ширшому значенні, принципи і норми міжнародного публічного права злиті з принципами і нормами міжнародного приватного права. Інакше кажучи, Міжнародне торговельне право розглядається або як дисципліна, що створена двома зазначеними гілками права, або як така, що стоїть на межі між ними. У пропонованому курсі лекцій поняття «Міжнародне торговельне право» розумітимемо класично, тобто без урахування сфери міжнародного приватного права.

Поняття міжнародного торговельного права виникло в сучасній науці порівняно недавно — в 60-х роках ХХ ст. Вважаємо, що Міжнародне торговельне право має самостійний предмет правового регулювання та специфічні джерела регулювання відносин. Поштовхом у використанні поняття Міжнародне торговельне право стало використання цього терміну в назві Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), яка була утворена 17 грудня 1966 р. як допоміжний орган Генеральної Асамблеї ООН, з метою сприяння прогресивному узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі.

2. Джерела міжнародного торгівельного права.

Джерела міжнародного торгівельного права: актуальні проблеми – це спосіб зовнішнього вияву правових норм, який засвідчує їх загальнообов'язковість.

До джерел міжнародного торговельного права можна віднести такі:

- міжнародні договори (зокрема, торговельні);
- міжнародні правові акти міжнародних організацій;
- міжнародні торговельні звичаї;
- міжнародні прецеденти міжнародних арбітражів і судів;
- національне законодавство, якщо воно за згодою відповідних держав застосовується до регулювання міжнародних торговельних відносин.

3. Принципи міжнародної торгівлі.

Принципи міжнародного торгівельного права: актуальні проблеми – це абстракції та узагальнення, що походять від юридичних фактів і норм міжнародного торгівельного права: актуальні проблеми та характеризують правовий порядок у цій сфері міжнародних відносин.

Принципи міжнародної торгівлі сформульовані в багатьох міжнародно-правових актах. Найбільш повно вони перелічені у заключному акті Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) від 15.06.64 р. Наведемо окремі з них.

1. Торгові відносини базуються на основі поваги до принципу суверенної рівності, самовизначення народів і невтручання у внутрішні справи інших держав.

2. Недопущення дискримінації, що може відбуватись через те, що держави належать до різних соціально-економічних систем.

3. Кожна країна має суверенне право на вільну торгівлю з іншими країнами.

4. Економічний розвиток і соціальний прогрес мають стати загальною справою міжнародного співробітництва, сприяти зміцненню мирних відносин між країнами.

5. Національна і міжнародна економічна політика повинна спрямовуватись на досягнення міжнародного поділу праці відповідно до потреб та інтересів країн, що розвиваються, і світу в цілому.

6. Міжнародна торгівля має регулюватися правилами, які сприяють економічному і соціальному прогресу.

7. Розширення і всебічний розвиток міжнародної торгівлі залежать від можливості доступу на ринки й вигідності цін на сировинні товари, що експортуються.

8. Міжнародна торгівля має бути взаємовигідною і здійснюватись у режимі найбільшого сприяння, в її межах не повинні застосовуватися дії, які шкодять торговельним інтересам інших країн.

9. Розвинені країни, які беруть участь у регіональних економічних угрупованнях, повинні робити все, що від них залежить для того, щоб не завдавати шкоди і не впливати негативно на поширення їх імпорту з третіх країн, особливо з тих, що розвиваються.

10. Міжнародна торгівля має сприяти розвитку регіональних економічних угруповань, інтеграції та інших форм економічного співробітництва між країнами, що розвиваються.

11. Міжнародні установи і країни, що розвиваються, мають забезпечити збільшення припливу міжнародної фінансової, технічної й економічної допомоги для підкріплення і підтримки шляхом поповнення експортної виручки країн, що розвиваються, їхніх зусиль для прискорення економічного розвитку.

12. Значна частина коштів, які вивільнюються внаслідок роззброєння, повинна спрямовуватись на економічний розвиток країн, що розвиваються.

13. Державам, які не мають виходу до моря, необхідно надати максимум можливостей, які б дали їм змогу подолати вплив внутріконтинентального положення на їх торгівлю.

14. Повна деколонізація відповідно до Декларації ООН про надання незалежності колоніальним країнам і народам є необхідною умовою економічного розвитку та здійснення суверенних прав країн на природні багатства.

Контрольні питання:

1. Що становить предмет правового регулювання МТП?
2. Які відомі вам джерела МТП?
3. В чому полягає відмінність МТП від суміжних галузей?
4. Як можна визначити принцип МТП?
5. Які принципи МТП вам відомі?

Тема 2. Суб'єкти і об'єкти міжнародного торговельного права (2 год.).

1. Загальне поняття суб'єктів міжнародної торгівлі.
2. Об'єкти міжнародних торговельних угод.

1. Загальне поняття суб'єктів міжнародної торгівлі.

Суб'єкти міжнародного торговельного права: актуальні проблеми мало чим відрізняються від суб'єктів цивільного права тої чи іншої держави. Ця обставина пояснюється тим, що така особа при отриманні права самостійного укладання угод згідно з вимогами національного законодавства в більшості випадків отримує право самостійного вчинення дій в міжнародному торговельному обороті. Специфіка міжнародного торговельного права: актуальні проблеми полягає в тому, що останнє практично не потребує спеціального регулювання суб'єктів міжнародної торгівлі. Більшість документів, що стосуються цього питання носять фрагментарний характер або мають обмежену сферу дії чи не були прийняті взагалі (напр. Брюссельська конвенція про визнання компаній і юридичних осіб 1968 р.).

Загалом доктриною виділяються такі види суб'єктів міжнародного торговельного права: актуальні проблеми:

- приватний підприємець;
- юридичні особи;
- організації, що не мають статусу юридичної особи за іноземним правом; юридичні особи міжнародного характеру (ТНК);
- держави;
- міжнародні організації.

Основним чинником, який слугує рушієм при визначенні статусу того чи іншого суб'єкта міжнародного торговельного права: актуальні проблеми, виступає необхідність визначення кола повноважень відповідного суб'єкта правовідносин та повноважень представників такого суб'єкта правовідносин на вчинення відповідних дій чи застосування юрисдикційних імунітетів під

час їх вчинення. Окремої уваги потребує і питання визначення «національності юридичної особи». В цьому випадку застосовується один із трьох базових підходів: доктрина інкорпорації; доктрина місцезнаходження чи доктрина контролю.

2. Об'єкти міжнародних торгівельних угод.

Об'єктами торгівельних відносин виступають всі речі, які не мають обмежень у використанні в міжнародному обігу. Розвиток міжнародної торгівлі неминуче призводить і до розвитку видів об'єктів такої торгівлі. На сьогодні об'єктами торгівельних відносин виступають не лише речі матеріального світу але й нематеріальні, до яких можна віднести роботи, послуги, інтелектуальну власність тощо. Окремими видами матеріальних цінностей можуть торгувати окремі суб'єкти чи їх представники (напр., торгівля зброєю здійснюється тільки від імені держави), при таких умовах ці види товарів включаються в склад об'єктів міжнародної торгівлі.

Отже, таким чином можна виділити такі види об'єктів, що використовуються в міжнародному товарному обігу:

1. товар;
2. роботи та послуги;
3. гроші та цінні папери;
4. інтелектуальна власність (виключні права) та інформація;
5. державні правові гарантії і права на здійснення окремих видів діяльності, на які поширюється виключне право держави (концесійні договори, інвестиційні та ін.).

Перелік об'єктів, які можуть бути об'єктами міжнародної торгівлі співпадають із переліком об'єктів цивільних правовідносин, оскільки міжнародні торгівельні угоди за своєю природою є цивільно-правовими угодами. Отже, виключення якогось предмету із національного цивільного обігу фактично означає, що суб'єкти міжнародного торгівельного права:

актуальні проблеми, де встановлені такого роду обмеження, не вправі здійснювати угоди з такими об'єктами.

Контрольні питання:

1. В чому полягає специфіка суб'єктів МТП?
2. Які суб'єкти МТП вам відомі?
3. Що таке національність юридичної особи?
4. Які види об'єктів міжнародного торговельного обігу вам відомі?
5. Як можна визначити поняття «об'єкт права міжнародної торгівлі»?

Тема 3. Публічний порядок в галузі міжнародної торгівлі (4 год.).

1. Загальна характеристика організацій, які забезпечують публічний порядок в галузі міжнародної торгівлі.
2. Класифікація міжнародних організацій.
3. Правосуб'єктність міжнародних організацій.
4. Організаційна структура міжнародних організацій.
5. Універсальні міжнародні організації.
6. Універсальні фінансові організації.
7. Універсальні галузеві міжнародні організації.
8. Міжнародна торгівельна палата.
9. Світова організація торгівлі.
10. Методи забезпечення публічного правопорядку в сфері міжнародної торгівлі товарами.

1. Загальна характеристика організацій, які забезпечують публічний порядок в галузі міжнародної торгівлі.

Міжнародні організації як організаційно-правова форма співробітництва держав у різних аспектах суспільної діяльності відповідно до установчого договору та норм міжнародного права виникають на початку 19 ст. Виникнення початкових елементів, праобразів сучасної інституційної системи у міжнародній економічній сфері простежувалося ще, коли було засновано перші адміністративні союзи (1865 р. – Міжнародне телеграфне бюро; 1874 р. – Всесвітній поштовий союз; 1875 р. – Метричний союз; 1886 р. – Міжнародний союз з авторських прав). Міжнародні організації є вторинними (після держав) суб'єктами міжнародного права. тенденція держав до створення міжнародних організацій викликана станом не лише торгівельних, але й станом сучасних міжнародних економічних відносин. Останні характеризуються посиленням факторів розподілу праці, спеціалізації держав на виробництві окремих видів товарів, глобалізацією та інтернаціоналізацією світогосподарських загалом та торгівельних відносин

зокрема, відмінностями економічного розвитку держав та ін. В таких умовах організація стає способом концентрації інтелектуальних, фінансових та інших ресурсів, спрямовуючи їх на вирішення спільних проблем та досягнення поставлених завдань. З цією метою в межах організації можуть діяти органи, створені для проведення консультацій, самітів, форумів та ін. Міжнародні організації проходять етапи свого розвитку в процесі якого створюють головні та допоміжні органи, інколи делегуючи цим органам частину своїх повноважень.

2. Класифікація міжнародних організацій.

Міждержавні міжнародні організації утворюються (засновуються) державами здебільшого шляхом укладення багатостороннього міжнародного договору і згідно з міжнародним правом (вони є його суб'єктами). Далі приймається установчий документ (статут, положення тощо). Дата набуття документом чинності вважається датою утворення міжнародної організації.

Міжнародні організації можна класифікувати за різними критеріями: за характером членства — міждержавні (міжурядові) та недержавні (неурядові); за географією діяльності — всесвітні (універсальні), регіональні та субрегіональні; за характером повноважень — загальної та спеціальної компетенції; за предметом діяльності — політичні, економічні, науково-технічні, соціальні, культурні, релігійні тощо; за порядком та умовами вступу до них — відкриті і закриті.

Міждержавні організації — це об'єднання держав на основі міжнародних договорів для досягнення спільних цілей. Недержавні міжнародні організації створюються на основі об'єднання зусиль фізичних та юридичних осіб з метою досягнення конкретної мети в обраній сфері діяльності. За обсягом компетенції міжнародні організації поділяються на організації загальної компетенції — діяльність охоплює всі сфери відносин між державами-членами; та спеціальної компетенції — здійснюють співпрацю в окремій сфері відносин. За умовами вступу та отримання членства

міжнародні організації поділяються на відкриті – до яких може приєднатися будь-який новий учасник та закритими – для приєднання необхідна згода держав-засновниць та виконання певних умов. За колом учасників міжнародні організації можуть поділятися на універсальні – відкриті для членства всіх держав та регіональні – членство можливе лише держав певного географічного регіону.

3. Правосуб'єктність міжнародних організацій.

Правосуб'єктність міжнародна – це здатність суб'єкта міжнародного права бути учасником міжнародних правовідносин, зокрема укладати та виконувати міжнародні договори. Міжнародні організації наділяються правосуб'єктністю і можуть виступати в якості самостійних суб'єктів як в публічно-правових, так і в приватно-правових відносинах. В своїй діяльності міжнародна організація наділяється певними повноваженнями для виконання покладених на неї цілей та завдань. Вищенаведене обумовлює той факт, що правоздатність міжнародних організацій носить спеціальний чи обмежений характер. Фінансування міжнародних організацій здійснюється державами-членами організації. На сьогодні в системі міжнародних економічних відносин стрімко зростає роль міжнародних організацій. Багато з цих організацій мають певні свої особливості і широкі повноваження на створення правових норм, а подекуди мають “квазі-судові” повноваження. Дедалі сильніше відчувається процес “регіоналізації” міжнародних економічних організацій. Цей процес передбачає дві основні форми – співробітництво та інтеграцію. Регіональні міжнародні економічні організації охоплюють своєю діяльністю майже всі сфери економіки і розвитку. Це спричиняє закономірні трансформації існуючої міжнародної економічної системи. Водночас міжнародні економічні організації здійснюють свої права та обов'язки, тобто відбувається реалізація їх міжнародно-правового статусу, який є результатом набуття правосуб'єктності.

4. Організаційна структура міжнародних організацій.

Органи міжнародних організацій створюються на підставі положень установчих документів, які визначають відповідні повноваження та функції таких органів. Ці органи складаються із представників держав-членів, які діють від імені урядів. Органи управління поділяються за функціями на головні та допоміжні, а за періодичністю засідань на постійні та сесійні. Діяльність більшості міжнародних організацій регулюється переважно нормами міжнародного публічного права. Це обумовлюється тим, що більшість міжнародних організацій за своїм статусом є публічно-правовими утвореннями. Органи міжнародної організації створюють її організаційну структуру. Кожний орган має свою внутрішню структуру і визначений склад; встановлюється порядок прийняття ним рішень; закріплюється його правовий статус. Компетенція органів не може бути змінена без згоди держав-членів. Загалом вищезгадані органи можна поділити на: міжурядові, міжпарламентські, адміністративні, арбітражні (судові), пленарні, органи з обмеженим членством. Вирішальним для прийняття рішень в межах міжнародної організації є голосування. Рішення можуть прийматися одноголосно, простою чи кваліфікованою більшістю. В окремих випадках рішення в органах міжнародної організації можуть прийматися без голосування, шляхом акламації. На сьогодні все більшого поширення набуває прийняття рішень на основі консенсусу.

5. Універсальні міжнародні організації.

Однією із універсальних міжнародних організацій є Організація Об'єднаних Націй, яка була створена 1945 р. з метою підтримання миру, співробітництва у вирішенні політичних та економічних проблем. Діяльність ООН базується на таких принципах як: суверенна рівність, добросовісне виконання зобов'язань, вирішення спорів мирними засобами, утримання від загрози силою чи її застосування та ін. ООН розробляє рекомендації,

конвенції та намагається сприяти запровадженню державами відповідних заходів та координує їх дії та ініціативи.

Система ООН складається з органів головних та допоміжних, спеціалізованих організацій і установ, які в своїй єдності формують систему ООН.

До головних органів відносяться: Генеральна Асамблея, Рада Безпеки, Економічна і соціальна рада, Рада з опіки, Міжнародний суд і Секретаріат. Необхідні в діяльності ООН спеціальні органи створюються відповідно до положень її Статуту.

Особлива увага в діяльності ООН приділяється найбільш бідним країнам світу. Важливу частину в роботі ООН посідає природоохоронна діяльність. Діяльність ООН на економічному напрямку охоплює, крім іншого, також прогнозно-аналітичну та інформаційну роботу, а також реалізацію конкретних програм і проектів, надання допомоги у випадках надзвичайних та кризових ситуацій.

6. Універсальні фінансові організації.

В 1944 р. на міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі було досягнуто принципової згоди між державами про координацію фінансової політики основних економічних та політичних держав. На підставі підписаних Бреттон_Вудських угод було вирішено заснувати Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку (Світовий банк).

Основна діяльність Міжнародного валютного фонду полягала в організації міжнародної валютної кооперації для активізації міжнародної торгівлі та забезпечення стабільності курсів іноземних валют. Практично МВФ слугує інституційною основою міжнародної валютної системи. Він повинен здійснювати регулювання валютного-розрахункових відносин між державами-членами і надавати їм фінансову допомогу при виникненні валютних труднощів, шляхом надання позик в іноземній валюті. Особлива увага приділяється МВФ наданню фінансової допомоги країнам, які

розвиваються з метою подолання основних економічних і соціальних проблем, що створюють перепони в розвитку.

Світовий банк було засновано теж в 1944 р. – являє собою багатосторонню кредитну установу, що складається з шести тісно пов'язаних між собою організацій, що входять до системи ООН, загальною метою діяльності яких стало надання фінансової допомоги країнам, що розвиваються за рахунок розвинених країн. До групи Світового банку входять:

Міжнародний банк реконструкції та розвитку;

Міжнародна асоціація розвитку;

Міжнародна фінансова корпорація;

Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій;

Міжнародний центр із врегулювання інвестиційних спорів.

Таке розгалужене об'єднання в своїй сукупності перетворилося на найбільший у світі інвестиційний інститут, який покликаний сприяти інтеграції економіки всіх країн-членів з основними центрами світової системи господарства.

7. Універсальні галузеві міжнародні організації.

Мета цього виду організацій полягає в координації зусиль держав в окремо взятих галузях економіки. До них зокрема можна віднести такі, як: Організація ООН з продовольства та сільського господарства, Організація країн – експортерів нафти, Міжнародний фонд розвитку, Міжнародне енергетичне агентство та ін.

Організація ООН з продовольства та сільського господарства була створена 1945 р. як спеціалізована установа системи ООН. Мета ФАО полягає в сприянні розвитку виробництва, переробки, збуту і розподілу продовольства і продукції сільського господарства, лісництва та рибальства, сприяння розвитку сільських районів, підвищення рівня життя сільського населення, сприяння капіталовкладенням в сільське господарство, надання

консультаційної допомоги з питань політики і планування в галузі сільського господарства. Вищим керівним органом ФАО є Конференція ФАО, що скликається один раз на два роки.

ФАО має п'ять регіональних відділень для: Африки, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Європи, Латинської Америки і Карибського басейну, Близького Сходу.

Діяльність ФАО фінансується за рахунок внесків держав-членів, трастових фондів членів, Програми розвитку (ПРООН), внесків Світового банку.

Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК) була створена 1960 р. і поєднує нафтопереробні країни з метою координації та захисту своїх інтересів у відносинах з великими нафтовими компаніями. Вищим органом ОПЕК є Конференція, що складається з делегатів, які представляють держави-члени. Конференція визначає основні напрямки політики ОПЕК, шляхи та засоби їх практичного втілення і приймає рішення із питань доповідей та рекомендацій. В 1976 р. ОПЕК було створено Фонд міжнародного розвитку (ФОНД ОПЕК) – багатосторонній фінансовий інститут, покликаний сприяти співпраці між країнами-членами ОПЕК і іншими країнами, що розвиваються.

8. Міжнародна торгівельна палата.

Міжнародна торгова палата (МТП) (англ. International Chamber of Commerce – ICC) – незалежна некомерційна міжнародна організація, створена в 1919 і об'єднує в даний час тисячі підприємств, асоціацій та компаній з 140 країн світу, що сприяє вирішенню найбільш актуальних проблем, що стоять перед бізнесом. МТП тісно взаємодіє з такими міжнародними організаціями, як ООН, СОТ, Світовий банк та іншими, будучи для них колективним консультативним органом.

Основна мета МТП полягає в підвищенні поваги до високих стандартів етики ведення міжнародного бізнесу. Діяльність МТП направлена на

вирішення найбільш актуальних питань, серед яких такі, як розробка уніфікованих правил і стандартів ведення бізнесу та вирішення завдань, пов'язаних з лібералізацією міжнародної торгівлі.

Підготовкою політичних заяв МТП і розробкою уніфікованих стандартів, кодексів, правил та інших механізмів ведення бізнесу, визнаних у всьому світі, займаються члени 16 постійно діючих комісій та консультативних груп, створених за галузевою ознакою та охоплюють всі сфери бізнесу. Серед документів МТП такі, як «Інкотермс», «Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів», «Арбітражний регламент МТП», типові міжнародні контракти та багато інших, періодично переглядається членами комісій на предмет внесення до них поправок, що враховують реалії країн - членів МТП.

Щорічно оновлювана програма МТП, що включає в себе проведення міжнародних і національних конференцій та семінарів, є найважливішим каналом доведення експертних оцінок до широкої аудиторії. Конференції МТП проводяться в різних країнах світу при активному сприянні національних комітетів МТП.

Кожні два роки МТП проводить Всесвітні конгреси, які є для бізнесу подією глобального масштабу, на яких обговорюються міжнародні проблеми, з якими можуть зіткнутися підприємства і компанії в найближчі роки, і розробляється стратегія вирішення цих проблем. Конгреси проводяться в різних країнах світу на запрошення національних комітетів МТП.

При МТП працює Міжнародний арбітражний суд, створений у 1923 р. і зіграв величезну роль у забезпеченні світового визнання арбітражу, як найбільш ефективного шляху вирішення міжнародних комерційних спорів.

9. Світова організація торгівлі.

Світова організація торгівлі – це одна з наймолодших міжнародних організацій, яка є правонаступником Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Світова організація торгівлі – це організаційний міждержавний механізм, мета якого забезпечити реалізацію правових документів, що утворилися в результаті Уругвайського раунду, створити базу для подальших переговорів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами.

Моделлю, на основі якої створена СОТ є ГАТТ, яка фактично протягом декількох десятиліть 1948-1994 рр. виконувала функції міжнародної торгової організації. В угоді про створення СОТ говориться, що СОТ в своїй діяльності буде керуватися рішеннями, процедурами і практикою ГАТТ.

Система СОТ покликана виконувати наступні функції:

- вона діє як комплекс погоджених на багатобічній основі правил, що регулюють поведінку урядів країн-членів у торгівлі. Власне кажучи, це правила поведінки держав і їхніх торгуючих суб'єктів на світових ринках;

- вона виконує роль форуму для торгових переговорів, спрямованих на лібералізацію торгівлі і забезпечення її більшої передбачуваності або шляхом відкриття національних ринків, або шляхом зміцнення і розширення самих правил;

- вона виконує роль міжнародного суду, що дозволяє урядам країн-членів СОТ дозволяти суперечки між собою.

Організаційна структура СОТ визначена в ст. IV Угоди про створення СОТ. Вищим керівним органом СОТ є Конференція міністрів. Вона збирається не рідше одного разу в два роки, як правило, на рівні міністрів торгівлі чи іноземних справ країн-учасниць СОТ. Конференція має повноваження приймати рішення по найбільш принципових питаннях, наприклад, що стосується нових раундів багатобічних переговорів.

Поточне керування діяльністю і спостереження за дією угоди і міністерських рішень здійснює Генеральна рада. Вона збирається кілька разів у рік у Женеві. Як правило, у Генеральну раду входять послы чи голови представництв членів СОТ. У функції Генеральної ради також входить дозвіл торгових суперечок між країнами-учасницями СОТ і проведення періодичних оглядів їхньої торгової політики.

Генеральна рада контролює діяльність підлеглих органів:

- Ради по торгівлі товарами, що здійснює спостереження за виконанням Генеральної угоди про торгівлю товарами. Вона керує діяльністю 14 комітетів, що займаються контролем за дотриманням принципів СОТ й угод ГАТТ – 1994 по найважливіших напрямках діяльності СОТ в сфері торгівлі товарами.

- Ради по торгівлі послугами, що здійснює спостереження за виконанням Генеральної угоди про торгівлю послугами, а також надає допомогу групам переговорів з таких питань, як базові телекомунікації, пересування фізичних осіб, послуги по морських перевезеннях. Вона має у своєму складі Комітет з торгівлі фінансовими послугами і Робочою групою по професійних послугах.

- Ради по інтелектуальній власності, що здійснює спостереження за виконанням Угоди про торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Вона займається також питаннями, зв'язаними з запобіганням конфліктів, зв'язаних з міжнародною торгівлею підробленими товарами.

Крім перерахованих вище органів, у складі СОТ діють робочі й експертні групи і спеціалізовані комітети. Їхні функції полягають у розгляді питань виконання окремих частин багатосторонніх угод, а також інших питань, що представляють інтерес для країн-учасниць, наприклад, що стосується правил конкуренції, інвестицій, дії регіональних торгових угод, торгових аспектів захисту навколишнього середовища і прийому нових членів.

10. Методи забезпечення публічного правопорядку в сфері міжнародної торгівлі товарами.

Посилення інтеграційних торгівельних зв'язків між державами та приватними особами потребує посилення діяльності міжнародних організацій, спрямованої на уніфікацію та координацію їх національного права. Таким чином в умовах глобалізації економічної діяльності все

більшого значення набувають правові інститути, які сприяють систематизації та уніфікації торгівельних відносин. Організуючий вплив на держави, а через них і на приватних осіб реалізується в трьох основних формах: через прийняття документів, норми яких мають пріоритет над національним правом, незалежно від вибору сторонами виду договору та права, яке підлягає застосуванню; загальновизнані стандарти поведінки можуть впроваджуватися спільно групами держав і впровадження норм відбувається через нормотворчу діяльність таких держав; прийняття міжнародними організаціями рекомендаційних норм, які носять важливе значення для впорядкування міжнародних комерційних відносин. Водночас держави мають дотримуватися певних основоположних принципів регулювання торгівельної діяльності: дотримуватися свободи переміщення товарів; забезпечувати безпечність товарів, робіт та послуг, які були виготовлені на їх територіях; забезпечення обмеження монополізації товарних ринків та сфер господарської діяльності.

Контрольні питання:

1. Що являє собою інституційна система сучасного МТП?
2. Як можна класифікувати міжнародні організації?
3. Що таке правосуб'єктність міжнародної організації?
4. Які міжнародні організації забезпечують публічний порядок у сфері міжнародної торгівлі?
5. Які універсальні міжнародні організації у сфері міжнародної торгівлі ви знаєте?
6. Які міжнародні фінансові організації діють у сфері міжнародної торгівлі?
7. Якими методами відбувається забезпечення публічного порядку в міжнародних торговельних відносинах?

Тема 4. Договори міжнародної купівлі-продажу товарів (4 год.).

1. Поняття договору купівлі-продажу товарів.
2. Сторони і порядок укладання міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.
3. Форма договору міжнародної купівлі-продажу товарів.
4. Зміст договору міжнародної купівлі-продажу товарів.
5. Засоби правового захисту та відповідальності сторін за порушення зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу товарів.

1. Поняття договору купівлі-продажу товарів.

Договір міжнародної купівлі-продажу є найбільш широко розповсюдженим видом зовнішньоторговельних операцій.

Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. розуміє під такими договорами угоди про купівлю-продаж товарів «між сторонами, комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах:

- А) коли ці держави є договірними державами; або
- Б) коли, згідно з нормами міжнародного приватного права, застосовується право договірної держави.

По суті справи в ст. 1 Конвенції названий той критерій, що дозволяє вважати угоду купівлі-продажу міжнародній з точки зору Конвенції. Отже, якщо комерційні підприємства сторін договору купівлі-продажу розташовані в одній і тій же державі, то такий договір не визнається міжнародним і не потрапляє до сфери дії Конвенції.

Крім того, із 2 ст. 1 Конвенції випливає, що одного лише факту знаходження комерційних підприємств сторін у різних державах для її застосування недостатньо. Важливе значення має і суб'єктивний фактор, а саме – поінформованість обох контрагентів про цей факт не пізніше ніж на момент укладання договору.

Крім місця знаходження комерційних підприємств у різних країнах, важливе значення має і те, що договір міжнародної купівлі-продажу повинен бути пов'язаний з державами-членами Конвенції. Конвенція по суті стає частиною права країни, яка бере участь у Конвенції. Тому, якщо комерційні підприємства продавця і покупця розташовані в різних країнах, одна або обидві з яких не беруть участь у Конвенції, а застосовуються колізійні норми відсилають до права держави-члена Конвенції, то її приписи будуть регулювати такий договір купівлі-продажу.

Разом з тим, як впливає з ст. 2 Конвенції, її дія не поширюється на купівлю-продаж:

- товарів, придбаних «для особистого, сімейного або домашнього користування»;
- товарів з аукціону;
- в порядку виконавчого провадження чи іншим чином у силу закону;
- фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів і грошей;
- суден водного та повітряного транспорту, а також суден на повітряній подушці;
- електроенергії.

Таким чином, договір міжнародної купівлі-продажу – це договір між комерційними підприємствами різних держав, відповідно до якого продавець зобов'язується передати товар за винятком перерахованих вище у власність покупцеві, а покупець – прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

2. Сторони і порядок укладання міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

Зовнішньоекономічна діяльність припускає активний пошук партнерів за кордоном. Проте навіть успішний пошук закордонного партнера, готового налагодити перспективні взаємовигідні відносини, залишиться безрезультатним, якщо не буде укладений відповідний договір. У

міжнародній комерційній практиці договором називають домовленість купівлі-продажу товарів у матеріально-грошовій формі. Це документ, що оформляє зовнішньоторговельну операцію, містить письмову домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього необхідну грошову суму або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної операції.

При укладенні договору сторони повинні обумовити, право якої держави застосовуватиметься для регулювання форми угоди і прав та обов'язків сторін. За українським законодавством права й обов'язки сторін за зовнішньоторговельним контрактом визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні договору або в результаті подальшого узгодження. За відсутності такої угоди до договору застосовується право країни, де засновано, розташовано штаб-квартиру чи основне місце діяльності сторони, котра є: продавцем у договорі купівлі-продажу; комітентом (консигнантом) – у договорі комісії (консигнації); довірительом – у договорі доручення; перевізником - у договорі перевезення. У міжнародній торговельній практиці існують найрізноманітніші договори, їх зміст залежить від угоди, яку мають намір здійснити контрагенти. Але, незважаючи на всю розмаїтість видів договорів, в основі кожного з них лежать положення класичного договору купівлі-продажу.

3. Форма договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Договір міжнародної купівлі-продажу може бути укладено як в письмовій, так і в усній формі. У Віденській конвенції послідовно проводиться принцип вільного вибору сторонами форми укладення договору. Будь-які імперативні вимоги стосовно форми договору виключаються. Так, Віденська конвенція надає можливість сторонам зробити застереження про незастосування тих положень конвенції, які допускають, щоб договір купівлі-

продажу чи його зміна або припинення дії, чи будь-яке інше вираження наміру сторін здійснювалися не в письмовій, а в іншій формі.

4. Зміст договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

Виходячи із положень Віденської конвенції всі умови договору міжнародної купівлі-продажу можуть бути поділені на три основні групи:

- умови, погодження яких необхідне і достатнє для того, щоб договір було укладено, та які мають бути чітко викладені в договорі – суттєві умови;

- умови, стосовно яких має бути волевиявлення сторін, але які можуть бути визначені в договорі шляхом безпосереднього чи опосередкованого визначення, або можуть бути не визначені, але за таких умов має бути сформовано порядок визначення цих умов – квазі-суттєві умови;

- умови, погодження яких за Віденською конвенцією не вимагається для того щоб договір вважався укладеним – звичайні умови; вони ідуть за суттєвими умовами і включаються до змісту договору в тому варіанті, який визначено положеннями Віденської конвенції та положеннями інших джерел права.

Зміст міжнародних договорів за структурою схожий. Кожен договір починається з преамбули, після чого розміщені статті, які стосуються: предмету контракту, кількості товару, якості товару, терміну і дата доставки, базисних умови доставки, ціни, упаковки й маркування, порядку здачі-прийому, умов про гарантії, рекламацій, штрафних санкцій і повернення втрат, обставин непереборної сили, арбітражного застереження, інших умов контракту, юридичні адресі сторін, підписи продавця й покупця.

5. Засоби правового захисту та відповідальності сторін за порушення зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу товарів.

Порушення умов договору тягнуть за собою настання цілого комплексу юридичних наслідків.

Відповідно до Віденської конвенції відповідальність полягає:

1. В можливості боку призупинити у відповідь на порушення іншою стороною контракту виконання своїх зобов'язань або розірвати договір;
2. В обов'язки винної сторони відшкодувати збитки, завдані порушенням договору.

Призупинення виконання своїх обов'язків за договором допускається, якщо після укладення договору стає очевидним, що інша сторона не виконає у значній частині своїх договірних зобов'язань, наприклад, в силу її некредитоспроможності. Однак, сторона повинна продовжити виконання, якщо отримає достатні гарантії зустрічного виконання. З огляду на ст. 72 Конвенції сторона може розірвати договір, якщо стає очевидним, що інша сторона вчинить істотне порушення договору.

У силу Віденської конвенції (ст. 81) розірвання договору звільняє обидві сторони від їхніх зобов'язань за договором при збереженні права на стягнення збитків. Сторона також може вимагати від другої сторони повернення всього отриманого нею за контрактом.

Віденська конвенція говорить про обов'язок винної сторони відшкодувати збитки. Правил про неустойку Конвенція не встановлює, - отже, неустойка носить не нормативний, а договірний характер. Для ілюстрації положень про стягнення збитків показова практика Міжнародний Комерційний Арбітражний Суд (МКАС).

Норми Конвенції спрямовані на встановлення необхідного балансу прав і обов'язків контрагентів при порушенні договору. Покупець, у разі поставки невідповідного товару, не може, за загальним правилом, вимагати ні стягнення виникли в нього збитків, ні заміни товару або усунення його дефектів, ні знизити ціну у відповідній пропорції, якщо він не сповіщає продавця про характер такої невідповідності (ст. 39 Конвенції) .

Як підкреслюють дослідники, при визначенні правових наслідків порушення договору міжнародної купівлі-продажу товарів, положення Конвенції акцентують увагу не на зобов'язаннях несправної сторони, хоча

такий висновок може бути зроблений із структури Конвенції, а на суб'єкті, чий права порушені, і з цією метою надаються йому засоби правового захисту для забезпечення свого інтересу .

Як закріплюється в ст.45 і 61 Конвенції, один лише факт невиконання боржником будь-якого зі своїх зобов'язань за договором або за Конвенцією, дає потерпілій стороні право здійснити будь-яке з наявних у її розпорядженні засобів правового захисту.

Таким чином, норми конвенції впливають не на суб'єкт відповідальності, а надають сумлінному суб'єкту використовувати передбачені засоби захисту. Наслідки порушення договору викладаються в контексті засобів правового захисту (правомочностей), наданих потерпілій стороні безпосередньо з укладеного договору у разі порушення зобов'язань її контрагентом, і спрямованих на захист свого майнового інтересу, заради якого боку і зробили договір.

Засоби правового захисту, як вони встановлюються Конвенцією, представляють собою узгоджену, послідовну і ефективну систему заходів.

По-перше, конвенція застосовується тільки до господарюючих суб'єктів, що припускає пред'явлення до них підвищених вимог.

По-друге, як закріплено ст.5 Конвенції, вона не застосовується щодо відповідальності продавця за завдану товаром шкоду здоров'ю або смерть будь-якої особи. Таким чином, знову-таки констатується, що мова йде саме про підприємницьку відповідальності.

Інструменти (кошти) захисту згідно з Конвенцією діляться на:

- 1) засоби захисту покупця при порушенні договору продавцем (ст.ст.45-52);
- 2) засоби захисту продавця при порушенні договору покупцем (ст.ст.61-70).

Контрольні питання:

1. Що являє собою міжнародний договір купівлі-продажу товарів?

2. На які види угод не поширюється дія Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р.?
3. Який існує порядок укладення міжнародних договорів купівлі-продажу?
4. Які існують форми міжнародних договорів купівлі-продажу?
5. Що таке засоби правового захисту та відповідальності сторін за порушення зобов'язань за договором міжнародної купівлі-продажу товарів?

Тема 5. Тарифне та нетарифне регулювання доступу товарів на національні ринки (2 год.).

1. Правове регулювання тарифних та нетарифних методів регулювання доступу товарів на національні ринки.
2. Нетарифне регулювання в міжнародній торгівлі.
3. Тарифне регулювання в міжнародній торгівлі.

1. Правове регулювання тарифних та нетарифних методів регулювання доступу товарів на національні ринки.

Методи регулювання зовнішньої торгівлі можна розділити на такі: тарифні (митні), що ґрунтуються на використанні митних тарифів; нетарифні – квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін. Тарифні методи за суттю є економічними і діють через ринковий механізм, вони спрямовані на здешевлення експорту, подорожчання імпорту і впливають на фінансові результати діяльності учасників торгівельних відносин.

Нетарифне регулювання - це комплекс заходів обмежено-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Мета тарифного регулювання полягає:

1. В покращенні конкурентних умов в імпортуючій країні;
2. І головне - в захисті національної промисловості, здоров'я населення, охороні навколишнього середовища, моралі, релігії і національній безпеці.

Нетарифні обмеження являються заходами прихованого протекціонізму. На думку спеціалістів, у зовнішній торгівлі використовуються більше 50 таких заходів і можуть здійснюватися як через адміністративні, так і фінансові інструменти регулювання.

2. Нетарифне регулювання торгівельної діяльності.

До нетарифних заходів регулювання відносяться:

1. Заборони експорту та імпорту. Це вимушені заходи, визнані міжнародною практикою. Заборони можуть виступати у відкритій і закритій формі. Різновидом заборони відкритої форми являються часткові заборони, які, в свою чергу, можуть мати безумовний і умовний характер. Заборони безумовного характеру встановлюються на імпорт товарів, здатних заподіяти шкоду різним сферам життєдіяльності держави. Умовні заборони використовують тоді, коли постачальник імпортової продукції не дотримується встановлених правил і норм. Крім постійно діючих заборон, використовуються також сезонні і тимчасові заборони на ввіз.

2. Кількісні обмеження експорту та імпорту. Вони являються традиційними методами кількісного обмеження в міжнародній торгівлі. До них відносяться квотування і ліцензування.

Квотування являє собою лімітування розміру імпорту (експорту) з допомогою квот (контингентів). Квота – це встановлення у вартісному чи фізичному вираженні певного об'єму експорту (імпорту) на визначений період (рік, квартал, і т.ін.). Квотування здійснюється з метою ліквідації торгового і платіжного дисбалансу з окремими країнами; регулювання попиту і пропозиції на внутрішньому ринку; виконання міжнародних зобов'язань і досягнення взаємовигідних домовленостей.

В Україні використовують такі види квот:

- глобальні,
- групові;
- індивідуальні.

Ліцензування – це обмеження у вигляді одержання права чи дозволу(ліцензії) від уповноважених державних органів на ввіз (вивіз) певного об'єму товарів.

В Україні використовуються такі види ліцензій:

- генеральна; -

- відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по окремому товару чи окремій країні (групі країн) на протязі періоду дії режиму ліцензування по даному товару;

- разова (індивідуальна);
- одноразовий дозвіл;
- відкрита (індивідуальна).

3. Тарифне регулювання торгівельної діяльності.

Державне регулювання в міжнародному торгівельному праві здійснюється за допомогою широкого кола засобів, кількість яких постійно зростає.

Класичним засобом регулювання зовнішньої торгівлі являються митні тарифи, які по характеру впливу відносяться до економічних регуляторів.

Митний тариф являє собою систематизований перелік (зведення) митних ставок, які визначають розмір оплати по експортних та імпортних товарах, тобто мита.

Митно-тарифне регулювання виконує дві функції:

1 Протекціоністську (захист вітчизняних товарів від іноземної конкуренції).

2.Фіксальну (поповнення державного бюджету).

Крім того, може впливати на приплив валюти, розвиток регіонів країни, особливо, якщо мова йде про вільні економічні зони та ін.

Митні тарифи можуть бути:

- простими (одноколонними), тобто мати єдину ставку для одного товару чи товарної групи незалежно від країни походження;

- складними (багатоклонними), коли встановлюються дві і більше ставок по кожному товару в залежності від країни походження.

Ставки підрозділяються на:

- максимальні - діють для країн, з якими відсутні торгові угоди;

- мінімальні – встановлюються по відношенню до країн, яким надається режим найбільшого сприяння;

- преференціальні – встановлюються по відношенню ввозу окремих товарів з окремих країн, в тому числі тих, що розвиваються.

Основним елементом митного тарифу являється мито. По своєму змісту і характеру впливу вони теж відносяться до економічних регуляторів.

Мито являє собою грошовий збір чи податок, який бере держава з товарів, власності та інших цінностей при перетині кордону. В Україні використовуються експортні, імпорتنі і транзитні види стягнень. В свою чергу вони поділяються:

1. По методу нарахування на:

- адвалорні (нараховуються у відсотках до митної вартості);

- специфічні - (нараховуються в твердій сумі до одиниці виміру ваги, площі, об'єму і т.д.);

- змішані - об'єднують і адвалорні, і специфічні.

2. По характеру походження на:

- автономні - вводяться тією чи іншою державою в односторонньому порядку, без згоди з іншою країною;

- конвенційні - встановлюються в процесі угоди чи домовленості з іншою стороною і фіксуються в одному із цих документів.

3. Особливі види мита. До них відносяться:

- спеціальне. Використовується для захисту вітчизняних виробників від імпортних конкурентних товарів; для попередження недобросовісної конкуренції; у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав. Ставка соціального мита встановлюється в кожному окремому випадку;

- антидемпінгове. Демпінг полягає в проникненні товарів на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче середнього рівня в даних країнах. ГАТТ/ВТО з метою захисту від демпінгу вітчизняних виробників може вводити антидемпінгове мито. Останнє використовується у випадку виявлення факту демпінгу, тобто імпорту на територію України товарів по

ціні значно нижче їх конкурентної ціни в країні-експортері при тому, що даний імпорт наносить шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів.

- компенсаційне – встановлюється у випадку ввозу на територію України товарів, при виробництві чи експорті яких використовувались субсидії; у випадку експорту з території України товарів, при виробництві чи експорті яких використовувались субсидії; якщо експорт протирічить інтересам держави. Ставка даного мита не може перевищувати розмір виділеної субсидії.

Контрольні питання:

1. Що являють собою нетарифні методи регулювання доступу товарів на національні ринки?
2. Що являють собою тарифні методи регулювання доступу товарів на національні ринки?
3. В чому полягає мета застосування тарифного регулювання?
4. В чому полягають особливості нетарифного регулювання?
5. Які види квот існують в Україні?
6. Що таке ліцензування?

Тема 6. Міжнародна торгівля послугами (2 год.).

1. Загальна характеристика торгівлі послугами.
2. Специфіка торгівлі послугами.
3. Правова основа – Генеральна угода з торгівлі послугами.
4. Зобов'язання країн-членів СОТ у межах ГАТС.
5. Договори в сфері надання послуг та їх правове регулювання.
6. Загальна характеристика правового регулювання міжнародної діяльності по наданню послуг.

Загальна характеристика торгівлі послугами.

Стрімкий розвиток міжнародних економічних відносин загалом та міжнародних торгівельних відносин зокрема, надав підприємствам можливість використовувати більш віддалені ресурси і обслуговувати все більш комплексні ринки. Ця тенденція до глобалізації, яка додатково підсилюється політикою лібералізації та заняттям бар'єрів регулювання економічної діяльності, обумовила усталене зростання обсягів міжнародних інвестицій і розширення торгівлі товарами, а особливо послугами. Вдосконалення засобів зв'язку та поява значної кількості багатонаціональних фірм також спрощують пересування людей в якості як самостійних постачальників послуг, так і найманих робітників.

Однак не дивлячись на це, протягом багатьох років послуги практично не вивчались в міжнародній економіці. Частково це пов'язано з тим, що оцінка торгівлі послугами за своєю сутністю є більш складною, ніж оцінка торгівлі товарами. Послуги значно складніше піддаються формалізованому визначенню.

Для цілей оцінки вартісних обсягів міжнародної торгівлі послугами та порівняння їх по країнах, найбільш активно використовуються дані, що містяться у платіжних балансах. Однак ці дані є обмеженими.

Оскільки в останнє десятиріччя торгівля послугами зростала швидше за торгівлю товарами, в цій сфері економіки було створено багато нових

робочих місць, особливо в розвинених країнах та в країнах, що є провідними продавцями послуг на світовому ринку. Та з реформуванням економічних систем та структурною перебудовою національних господарств, сфера послуг у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються також набуває більшого значення і стає важливою частиною торговельних політик країн.

Специфіка торгівлі послугами.

Фахівці зазначають, що послугам властиві певні особливості, які відрізняють їх від товарів, обумовлюють специфічність організації і обліку міжнародної торгівлі ними, суттєво впливають на міжнародні маркетингові дії фірм-експортерів послуг.

Дійсно, до послуги не можна доторкнутись, її не можна потримати в руках, і тому часто виникають труднощі стосовно моніторингу, вимірювання та відповідно оподаткування таких операцій. Зазвичай послуги надаються і споживаються в один і той же час, тобто споживач приймає безпосередню участь в процесі надання послуги (наприклад, отримує консультації). Послуги часто не є стандартизованими: вони пристосовані до потреб конкретного споживача. В цілому можна говорити про те, що існує значна диференціація послуг. Слід також зазначити, що послуги в різних країнах відрізняються між собою. Послуги неможливо зберегти як виробничі запаси. Це також передбачає певні особливості торгівлі послугами в просторі та часі. Часто важко відокремити послуги від товарів, з якими вони можуть бути пов'язані в тій чи іншій мірі.

Сфера послуг є найбільшим реципієнтом міжнародних інвестицій, які в 1999 році склали трохи більше половини світових потоків. За показниками платіжного балансу на долю послуг припадає п'ята частина світової торгівлі.

Правова основа – Генеральна угода з торгівлі послугами.

Успіх торговельних переговорів по товарах в рамках ГАТТ став очевидним на початку 80-х років перед Уругвайським Раундом багатосторонніх торговельних переговорів. Застосування в міжнародній торговельній системі значних скорочень ставок тарифів на промислові товари стимулювало динамізацію світового торговельного обміну та зростання сукупного світового доходу, а розвиток міжнародного торговельного права в ГАТТ зробив передбачуваним режим світової товарної торгівлі. На фоні цього, торгівлі послугами не приділялося належної уваги. Це можна пояснити декількома причинами. По-перше, на всіх попередніх етапах розвитку міжнародної торгівлі послуги розглядались лише як доповнення до торгівлі товарами та виробництва. По-друге, більшість сфер послуг жорстко регулювалися на внутрішніх ринках в протекціоністських цілях, а деякі з них були суспільними монополіями. По-третє, переговори щодо внутрішнього регулювання сфери послуг з метою елімінації перешкод для торгівлі сприймалися в більшості країн як загроза державному суверенітету.

Таким чином, масштаби сектору послуг і зростаючі темпи міжнародної торгівлі ними обумовили зацікавленість більшості країн в створенні багатосторонньої системи регулювання світового ринку послуг.

Однак не дивлячись на ці труднощі одним з найвагоміших досягнень Уругвайського Раунду багатосторонніх торговельних переговорів було прийняття Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), яка стала одним з трьох основних компонентів світової торговельної системи поряд з Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1994 р. та Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

ГАТС сформувалась як досить комплексна угода: крім головних правил, що стосуються всіх видів послуг, вона містить декілька додатків щодо специфічних послуг та секторів, а також схеми специфічних зобов'язань для кожного члена.

Зобов'язання країн-членів СОТ у межах ГАТС.

Світова організація торгівлі є одночасно і організацією, і комплексом міжнародних правових документів, своєрідним багатоаспектним багатостороннім торговельним договором, що визначає права і обов'язки урядів країн-членів в сфері міжнародної торгівлі та формування національних торгових політик.

Країни-члени СОТ взаємодіють в межах недискримінаційної системи, де кожна країна отримує гарантії справедливого і прогнозованого ставлення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись при цьому забезпечувати такі ж умови для імпорту на свій внутрішній ринок. Основні правила і принципи СОТ містяться в багатосторонніх торговельних угодах, які розповсюджуються на торгівлю товарами і послугами, а також торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, розв'язання торговельних суперечок та механізм огляду торговельної політики. Угоди СОТ були ратифіковані парламентами всіх країн-учасниць.

Без перебільшень можна сказати, що Маракеська угода про заснування Світової організації торгівлі є основним документом СОТ, який не тільки засновує і визначає механізм функціонування організації, а і містить систему Угод СОТ, які викладені в Додатках.

Принципи більш вільного експорту і імпорту послуг, незалежно від типу їх поставки, чи то транскордонна торгівля, споживання послуг за кордоном, комерційна присутність або присутність фізичних осіб, були вперше документально закріплені в Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС). Внаслідок специфіки торгівлі послугами режим найбільшого сприяння і національний режим застосовуються з певними виключеннями, які є індивідуальними для кожної країни-члена. Скасування кількісних обмежень також має вибіркового характер і є результатом торговельних переговорів. Члени СОТ приймають на себе індивідуальні зобов'язання в рамках ГАТС, що містяться в їх графіках (розкладах) в яких

зазначається, які із секторів послуг і в якій мірі вони готові відкрити для доступу іноземних фірм.

Угода СОТ з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності являє собою сукупність правил з торгівлі та інвестицій в ідеї і творчу діяльність, в яких встановлюється, як інтелектуальна власність повинна бути захищена в процесі здійснення торговельних операцій. В поняття «інтелектуальна власність» входять авторське право та суміжні права, товарні знаки, географічні зазначення в назвах товарів, промислові зразки, патенти, топографії інтегральних мікросхем, нерозголошена інформація (наприклад, торговельні секрети).

Основні правила торгівлі послугами

Генеральна угода з тарифів та послуг регулює застосування країнами-членами СОТ заходів в галузі торгівлі послугами. Такі заходи включають закони, нормативні акти, адміністративні правила та рішення, що стосуються придбання, оплати чи використання послуг чи присутності іноземних постачальників послуг.

Дія положень ГАТС розповсюджується на заходи державних органів всіх рівнів (центральных, регіональних та місцевих урядів або органів влади) та недержавних органів (незалежних агенцій, комісій, органів самоврядування тощо), які виконують функції делеговані органами державної влади. Це положення є виключно важливим, оскільки в сфері послуг регіональні та місцеві органи влади багатьох країн мають ширшу компетенцію, ніж центральні.

Основними загальними зобов'язаннями є забезпечення режиму найбільшого сприяння (ст. II ГАТС) та прозорості (ст. III ГАТС). Крім того, є низка інших загальних зобов'язань:

взаємне визнання кваліфікацій, необхідних для постачання послуг (ст. VII ГАТС);

правила, що регулюють монополії та виключних постачальників послуг, інші види ділової практики, що стримують конкуренцію (ст. VIII та IX ГАТС);

забезпечення зростання участі країн, що розвиваються, у міжнародній торгівлі послугами (ст. IV ГАТС).

Першим і найбільш важливим серед зобов'язань загального характеру є принцип режиму найбільшого сприяння (РНС). В Статті II ГАТС “Режим найбільшого сприяння” зазначено, що “щодо будь-якого заходу, який охоплюється цією Угодою, кожний Член повинен надати негайно і безумовно для послуг і постачальників послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає для таких же послуг або постачальників послуг будь-якої іншої країни”. Іншими словами, забороняється будь-яка форма дискримінації по відношенню до послуг та постачальників послуг, що мають різні країни походження. Незалежно від того, чи дозволена в секторі країни іноземна конкуренція чи ні, країна повинна застосовувати однаковий режим для послуг та постачальників послуг з усіх інших країн-членів СОТ.

При цьому країна може вживати заходи, несумісні з РНС, за умови, що такий захід внесено до “переліку вилучень з РНС” і його застосування відповідає умовам Додатку щодо відмови від зобов'язань за Статтею II. Термін дії цих вилучень загалом не повинен перевищувати 10 років з моменту набуття чинності ГАТС.

Вилучення з РНС можуть бути результатом угод, укладених з метою економічної інтеграції, в яких члени СОТ надають одна одній преференційні режими щодо послуг. Зрозуміло, що такі угоди не повинні призводити до підвищення бар'єрів у торгівлі послугами для інших (третьох) країн.

Контрольні питання:

1. Із яких торговельно-економічних складових формується торгівля послугами?

2. В чому полягає специфіка здійснення торгівлі послугами?
3. Який міжнародний договір виступає основою регулювання торгівлі послугами?
4. Що включають у себе основні правила торгівлі послугами?
5. Що являє собою надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі?

Тема 7. Угода про торгівельні аспекти прав на інтелектуальну власність (2 год.).

1. Всесвітня організація інтелектуальної власності.
2. Сфера дії інтелектуальної власності.
3. Об'єкти авторського права.
4. Суб'єкти авторських правовідносин.

1. Всесвітня організація інтелектуальної власності.

Міжнародна організація з захисту авторських і суміжних прав ВОІВ була створена в 1974 р. (Женева) в рамках реалізації Стокгольмської конвенції 1967 р. з метою утворення єдиного загальносвітового центру організації міжнародного співробітництва в галузі охорони інтелектуальної власності у всіх її різновидах. ВОІВ має статус спеціалізованої установи ООН. Основними завданнями і функціями ВОІВ є:

- виконання адміністративно-секретаріату, управлінських заходів для забезпечення діяльності більшості згаданих вище спілок, утворених на універсальній основі;

- співробітництво по окремих секторах і напрямках міжнародної охорони прав інтелектуальної власності.

ВОІВ проводить істотну дослідницьку роботу, збирання та поширення інформації, надання технічної допомоги країнам, що розвиваються. Під егідою ВОІВ ведуться роботи з підготовки та укладення багатосторонніх договорів і т.п.

Структура ВОІВ включає:

- Генеральну асамблею, у яку входять країни-члени ВОІВ, одночасно беруть участь також у Паризькому і Бернському союзах;

- Конференцію - об'єднує всіх членів ВОІВ, незалежно від їх участі у названих союзах;

- Комітет з координації, у складі 51 держави виконує адміністративно-фінансові функції;

- Постійний комітет ВОІВ з інформації про промислової власності у складі держав-учасників РСТ, Союзу міжнародної патентної класифікації і, при бажанні, країн-членів Паризького союзу;

- Міжнародне бюро є Секретаріатом ВОІВ на чолі з Генеральним директором.

Штаб-квартира ВОІВ знаходиться в м. Женева.

2. Сфера дії інтелектуальної власності.

Основними напрямками інтелектуальної діяльності є наукова діяльність, література і мистецтво. Результати цих видів творчої діяльності, невичерпні за формами, прийомами, способами об'єктивного вираження духовного багатства людини, є предметом правової охорони. Певні суспільні відносини, що виникають у зв'язку з їх використанням, потребують правового регулювання, яке бере на себе авторське право. В об'єктивному розумінні авторське право – це сукупність правових норм, які регулюють відносини, що виникають внаслідок створення і використання творів науки, літератури та мистецтва. У суб'єктивному розумінні – це сукупність прав, які належать автору або його правонаступникам у зв'язку зі створенням і використанням твору літератури, науки і мистецтва.

Джерелами сучасного авторського права виступають міжнародні договори: Бернська конвенція з охорони літературних та художніх творів (1886 р.), яка не раз доповнювалася і змінювалася; Всесвітня (Женевська) конвенція про авторське право (1952 р.); Римська конвенція з охорони прав артистів-виконавців, виробників фонограм, а також виробників організацій мовлення (1961 р.); Конвенція, що створює Всесвітню організацію інтелектуальної власності (підписана в Стокгольмі в 1967 р., чинна з 1970 р.); Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного їх відтворення (1971 р.); Брюссельська конвенція про розповсюдження програм, що несуть сигнали, які передаються через супутники (1974 р.).

Міжнародні договори встановлюють взаємні права та обов'язки країн-учасниць і є основною правовою формою розвитку міжнародного співробітництва в галузі авторського права.

3. Об'єкти авторського права.

Об'єктом авторського права є твір науки, літератури чи мистецтва, виражений у будь-якій об'єктивній формі. Твір – це результат творчої праці автора, комплекс ідей, образів, поглядів тощо. Це можуть бути усні твори (промови, лекції, доповіді, виступи, проповіді тощо), письмові (літературні, наукові, технічні), музичні твори, переклади, сценарії, твори образотворчого мистецтва тощо. Об'єктом авторського права може бути не будь-який твір, а лише той, що має певні ознаки:

- а) творчий характер;
- б) вираження в об'єктивній формі.

Об'єктом авторського права може бути лише твір, який є результатом творчої праці автора. Не вважається об'єктом авторського права суто технічна робота (наприклад, передрук на друкарській машинці чужого твору або навіть його літературна обробка - редагування, коректура тощо)

Самостійним об'єктом авторського права є переклад твору іншою мовою, оскільки робота перекладача вважається творчою.

До об'єктів авторського права належать різні види музичних творів з текстом або без нього (інструментальні – симфонії, сонати, квартети і вокальні – пісні, романси тощо), а також музично-драматичні – опери, оперети, балет. Музичні твори, якщо вони не записані, об'єктом авторського права стають з моменту першого публічного виконання.

Авторське право визнається за будь-яким твором у галузі науки, літератури, мистецтва незалежно від його форми, готовності і художньої цінності. Це положення має важливе значення, оскільки охороняє твори різного художнього рівня і мети, у тому числі й такі, які не призначалися

автором для публікації (наприклад, листи, щоденники, особисті записи, враження).

4. Суб'єкти авторських правовідносин.

Право на твір належить його творцеві, тому, хто написав книгу, картину, створив музику, скульптуру, аудіовізуальний твір.

Автором наукового, літературного чи мистецького твору може бути громадянин України, іноземець або особа без громадянства. Поняття «автор твору» і «суб'єкт авторського права» не тотожні як за змістом, так і за значенням. Автором твору, як уже зазначалося, може бути тільки його творець, тобто тільки фізична особа, причому незалежно від віку.

Суб'єктом авторського права може бути автор твору, а також інші фізичні і юридичні особи, для яких право може виникати внаслідок закону, договору або спадкування.

Авторське право автора прийнято називати первісним, а авторське право правонаступників – похідним.

У зв'язку з приєднанням до Бернської конвенції з охорони авторських прав Україна взяла на себе обов'язки за цією конвенцією. Відповідно до її положень кожна держава-учасниця конвенції надає громадянам інших країн-учасниць конвенції таку саму охорону авторських прав, як і власним громадянам. Цей важливий акт забезпечує охорону прав вітчизняних авторів, закладає кращу правову основу використання вітчизняних творів за кордоном. Всесвітня конвенція з охорони авторських прав поширюється також на музичні, кінематографічні твори та на твори образотворчого мистецтва.

Від співавторства слід відрізнити співробітництво, за яким кілька авторів беруть участь у створенні колективної праці за завданням певної організації. Ця колективна праця не є єдиним цілим. Авторське право на колективний твір належить юридичній особі.

Не визнається співавтором, а отже, і суб'єктом авторського права і той, хто надавав авторові технічну допомогу (друкарки, креслярі, стенографісти тощо).

Контрольні питання:

1. Які основні завдання діяльності ВОІВ?
2. Яка структура ВОІВ?
3. Що таке інтелектуальна власність?
4. Які відомі вам джерела сучасного авторського права?
5. Що виступає об'єктом авторського права?
6. Хто може бути суб'єктом авторських правовідносин?
7. Як можна визначити автора наукового, літературного чи мистецького твору?

Тема 8. Міжнародна банківська гарантія (2 год.).

1. Банківська гарантія – загальні положення.
2. Особливості укладення банківських гарантій.

1. Банківська гарантія – загальні положення.

У міжнародній торгівлі внаслідок того, що сторонам часто важко оцінити платоспроможність одна одної, виникає необхідність у забезпеченні виконання зобов'язань з боку як продавця (підрядчика, виконавця), так і покупця (замовника). Одним із найпоширеніших у міжнародній торгівлі способів забезпечення виконання зобов'язань є гарантія, зокрема банківська.

На підставі аналізу сучасної практики міжнародного обороту правової доктрини, судової практики і звичаїв міжнародної торгівлі можна дати таке визначення банківської гарантії.

Банківська гарантія — самостійне і незалежне письмове зобов'язання банку-гаранта виплатити грошову суму в розмірі, визначеному в гарантії, бенефіціару (особа, зазначена в банківській гарантії, за вимогою і на користь якої банк-гарант здійснює платіж) гарантії у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання з боку третьої особи (принципала).

Зокрема, під гарантією розуміють:

- гарантію з боку виробника і продавця за договором купівлі-продажу щодо якості товару;
- поручительство, обов'язок однієї особи відповідати перед кредитором іншої особи за виконання останньою своїх зобов'язань.;
- самостійне і незалежне зобов'язання банку, як забезпечення виконання зобов'язання іншої особи.

2. Особливості укладення банківських гарантій.

Зміст банківської гарантії багато в чому залежить як від приписів закону, так і від умов, розроблених сторонами і включених до гарантійне зобов'язання.

Банківська гарантія може бути як безвідкличної, так і відкличної.

За загальним правилом, для переходу до іншої особи прав кредитора не потрібна згода боржника. Право вимоги бенефіціара за банківською гарантією до гаранта не може бути передане іншій особі. Поступка вимоги допустима тільки за згодою гаранта (боржника), вираженого або безпосередньо в тексті гарантії при її підписанні, або пізніше, але до пред'явлення до гаранта вимог бенефіціара. Гарант може мати власний інтерес у збереженні гарантійного зобов'язання, хоча б тому, що він отримує при видачі банківської гарантії встановлене сторонами винагороду.

До реалізації забезпечувальних зобов'язань кредитор вправі приступити по загальному правилу у разі невиконання зобов'язання боржником. Банківська гарантія, якщо в ній не міститься інших застережень, набуває чинності з дня її видачі, то тобто з моменту підписання гарантійного листа. Якщо бенефіціар представляє гаранту в письмовій формі вимогу із зазначенням, в чому полягає порушення принципалом основного зобов'язання, у забезпечення якого видана гарантія, гарант зобов'язаний задовольнити вимогу бенефіціара.

Банківська гарантія повинна бути здійснена у формі письмового зобов'язання сплатити кредитору принципала (бенефіціару) відповідно до умов дається гарантом зобов'язання грошову суму при представленні бенефіціаром письмової вимоги про її сплату. Гарантійний лист є свідченням укладання договору банківської гарантії та підтвердженням всіх умов відповідальності гаранта перед кредитором боржника.

Банківська гарантія може видаватися банком або безпосередньо на користь контрагента принципала (пряма гарантія), або на користь банку, що обслуговує контрагента (гарантія за посередництвом банку).

Контрольні питання:

1. Що являє собою міжнародна банківська гарантія?
2. Що розуміють під міжнародною банківською гарантією?

3. Які відомі вам види міжнародної банківської гарантії?
4. Які права належать кредитору у правовідносинах, що випливають із договору банківської гарантії?
5. Які права належать боржнику у правовідносинах, що випливають із договору банківської гарантії?

Тема 9. Вирішення міжнародних торгових спорів (2 год.).

1. Вирішення міжнародних торговельних спорів комерційним арбітражем.

2. Діяльність Міжнародного комерційного арбітражу при Торгово-промисловій палаті України.

1. Вирішення міжнародних торговельних спорів комерційним арбітражем.

Відомий французький компаративіст Р. Давід визначає арбітраж як спосіб вирішення спору, в якому беруть участь дві або більше сторін, де рішення приймається одною або кількома особами – арбітром чи арбітрами, які одержали повноваження на це в результаті приватного договору, а не від держави, і які повинні дотримуватися процедури і ухвалити рішення щодо справи на основі такого договору.

Виходячи з наведених визначень, можна виділити такі характерні риси міжнародного арбітражного суду:

міжнародні арбітражі розглядають та вирішують спори, ускладнені іноземним елементом;

арбітраж – це форма захисту майнових прав відповідно до цивільного і господарського законодавства;

міжнародні арбітражні суди є недержавними органами. Формування арбітражу, призначення його арбітрів та фінансування його діяльності відбувається незалежно від держави; міжнародні та інші арбітражі не здійснюють правосуддя і не виражають волю держави;

статус судді арбітражного суду значно відрізняється від статусу судді державного суду. Це виражається перш за все в тому, що судді арбітражного суду виконують свої повноваження не на постійній основі, не отримують заробітної плати від держави, призначаються сторонами спору, не мають спеціального статусу та гарантій, на них не поширюється вимога про наявність юридичної освіти тощо;

якщо юрисдикція державного суду щодо конкретного спору визначається законом, то юрисдикцію арбітражного суду сторони спору визначають самостійно шляхом укладення арбітражної угоди у формі арбітражного застереження в межах, визначених законодавством.

У практиці міжнародного комерційного арбітражу цей принцип має назву *lex judicata*, відповідно до якого арбітражне рішення остаточне і обов'язкове для сторін, воно не підлягає зміні, не може бути переглянуте по суті та підлягає виконанню в примусовому порядку. Можливість примусового виконання арбітражних рішень додатково забезпечується міждержавними договорами про взаємне визнання та виконання іноземних арбітражних рішень

2. Діяльність Міжнародного комерційного арбітражу при Торгово-промисловій палаті України.

Міжнародний комерційний арбітраж при Торгово-промисловій палаті України є самостійною постійно діючою арбітражною установою (третейським судом), що здійснює свою діяльність згідно із Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж». Торгово-промислова палата України затверджує регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду, порядок обчислювання арбітражного збору, ставки гонорарів арбітрів та інші витрати суду, сприяє його діяльності.

До Міжнародного комерційного арбітражного суду можуть за угодою сторін передаватися на вирішення: спори з договірних та інших цивільно-правових відносин, які виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї зі сторін спору знаходиться за кордоном, а також спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їхніми учасниками, а так само їхні спори з іншими суб'єктами права України.

Зовнішньоекономічні відносини, спори з яких можуть бути передані на вирішення Міжнародного комерційного арбітражного суду, стосуються, зокрема, відносин купівлі-продажу (поставки) товарів, виконання робіт, надання послуг, обміну товарами та (чи) послугами, перевезення вантажів і пасажирів, торговельного представництва і посередництва, оренди (лізингу), науково-технічного обміну, обміну іншими результатами творчої діяльності, спорудження промислових та інших об'єктів, ліцензійних операцій, інвестицій, кредитно-розрахункових операцій, страхування, спільного підприємства та інших форм промислової і підприємницької кооперації.

Міжнародний комерційний арбітражний суд приймає до свого розгляду також спори, віднесені до його юрисдикції з огляду на міжнародні договори України.

Рішення Міжнародного комерційного арбітражного суду виконуються сторонами добровільно у встановлені ним строки. Якщо строк виконання в рішенні не зазначено, воно підлягає негайному виконанню. Не виконані в строк рішення виконуються відповідно до закону і міжнародних договорів.

У справах, що підлягають розгляду в міжнародному комерційному арбітражному суді, голова суду може на прохання сторони встановити розмір і форму забезпечення вимоги.

Контрольні питання:

1. Що являє собою міжнародний комерційний арбітраж?
2. Які відомі вам риси міжнародного арбітражного процесу?
3. Як можна визначити Міжнародний комерційний арбітраж при Торгово-промисловій палаті України?
4. Які спори можуть передаватися на розгляд Міжнародного комерційного арбітражного суду?
5. Що являє собою забезпечення позову?

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

1. Поняття суб'єктів міжнародного торгового права.
2. Основні принципи міжнародного торговельного права.
3. Основні види міжнародних угод: договори про торгово-економічне співробітництво, договори про сприяння і захист інвестицій, договори про уникнення подвійного оподаткування.
4. Уніфіковані правила, загальні умови, типові контракти і проформи в міжнародній торгівлі. *Lex mercatoria*.
5. Загальна характеристика суб'єктів міжнародного торгового обігу.
6. Транснаціональні компанії, як суб'єкт міжнародного торгового обігу.
7. Загальна характеристика організацій, які забезпечують публічний порядок в галузі міжнародної торгівлі.
8. Класифікація міжнародних організацій.
9. Правосуб'єктність міжнародних торговельних організацій.
10. Організаційна структура міжнародних торговельних організацій.
11. Універсальні міжнародні організації.
12. Універсальні фінансові організації.
13. Універсальні галузеві міжнародні організації.
14. Діяльність Міжнародної торговельної палати.
15. Світова організація торгівлі: історія становлення та напрямки діяльності.
16. Регіональні міжнародні організації.
17. Передумови створення універсального міжнародного договору, що регламентує міжнародну торгівлю.
18. Об'єкт правового регулювання Віденської конвенції ООН про договір міжнародної купівлі-продажу (1980 р.).

19. Обов'язки продавця у міжнародній торгівлі (на прикладі регулювання Віденською конвенцією ООН про договір міжнародної купівлі-продажу).

20. Поставка товарів і передача документів у міжнародній торгівлі (на прикладі регулювання Віденською конвенцією ООН про договір міжнародної купівлі-продажу).

21. Засоби правового захисту у випадку порушення договору покупцем (на прикладі регулювання Віденською конвенцією ООН про договір міжнародної купівлі-продажу).

22. Транспортні умови договорів купівлі-продажу товарів.

23. Порядок передачі та прийняття вантажів до перевезення.

24. Обов'язки покупця (на прикладі регулювання Віденською конвенцією ООН про договір міжнародної купівлі-продажу).

25. Контроль при прийнятті товарів для перевезення.

26. Пакування та маркування товарів.

27. Форс-мажорні обставини, за якими договір не може бути виконаний.

28. Строки позовної давності за Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р.

29. Правове регулювання тарифних та нетарифних методів регулювання доступу товарів на національні ринки.

30. Регулювання кількісних обмежень в міжнародній торгівлі.

31. Загальні засади квотування та ліцензування.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування / С. Г. Осика та ін.; Укр. акад. зовн. торгівлі. — К., 2001. — 378с.
2. Артемов Н. М. Финансово-правовое регулирование внешнеторговой деятельности. — М., 1999. — 480 с.
3. Бахрамов Ю. М., Глухое В. В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учеб. пособие. — СПб.: Лань, 2001. — 448 с.
4. Вершинин А. П. Внешнеэкономическое право: Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. — М.: НОРМА (Изд. группа НОРМА-ИНФРА-М), 2001. — 256 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов; Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 823 с.
6. Данильцев А. В. Международная торговля: инструменты регулирования. — М.: Изд. дом «Деловая литература», 1999. — 302 с.
7. Деловой контракт с зарубежным партнером: Справ. издание. — К., 1993. — 366 с.
8. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. — М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. — 271 с.
9. Зыкин Й. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. — М., 1994. — 140 с.
10. Козырин А. Н. Валютный контроль внешнеторговой деятельности: Юрид. справочник. — М.: Новый юрист, 1998. — 366 с.
11. Комаров В. В. Международный коммерческий арбитраж. — Харьков, 1995. — 140 с.
12. Комментарий МТП к Инкотермс 2000. Толкование и практическое применение. Публикация МТП № 620: Пер. с англ. — М.: Консалт-банкир, 2002. — 288 с.

13. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практик. пособие. — К., 1998. — 100 с.
14. Международное частное право: Учеб. пособие / Г. К. Дмитриева, А.С. Довгерт и др. — М., 1993. — 125 с.
15. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность / Под ред. А. К. Шуркалина, Н. С. Цыпиной. — М.: Логос, 2000. — 248 с.
16. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
17. Нортон А. Т. Справочник по международным коммерческим контрактам: Пер. с англ. — М.: Мир, право, информация, 2001. — 400 с.
18. Осика С. Г., П'ятницький В. Т. Світова організація торгівлі. — К.: К. І. С, 2001.— 491с.
19. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / С. И. Долгов и др. — М., 1990. — 147 с.
20. Перспективи та проблеми участі України в Світовій організації торгівлі у контексті економічної безпеки: Матеріали науково-практ. конф. — К., 2002. — 208 с.
21. Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум. — М., 1996. — 176 с.
22. Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота: Учеб. пособие / Под ред. проф. В. В. Безбаха и др. — М., 1999.
23. Правове регулювання зовнішньоекономічних відносин // Бюл. законодавства і юрид. практики України. — 2001. — № 7.— 416 с
24. Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров: (Комментарий к законодательству и практике разрешения споров). — М.: Юрид. фирма «Контракт», «ИНФРА-М», 2001. — 368 с.
25. Розенберг М. Т. Международная купля-продажа товаров. — М., 1995.

26. Терещенко С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекон. діяльн.: Навч. посіб. для студ. вищ. та серед, спец. навч. закл. — К.: АТ «Август», 2001. — 422 с.
27. Терещенко С, Науменко В. Основи митного законодавства в Україні: Теорія та практика: Навч. посіб. для студ. вищ. та серед, спец, навч. закл. — К., 1999.
28. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. Публикация № 557. — М.: Консалтбанкир, 2002. — 168 с
29. Україна і Світова організація торгівлі. — К., 2002. — 384 с
30. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К., 1997.
31. Фединяк Г. С Міжнародне приватне право: Курс вибр. лекцій — К., 1997. — 123 с.
32. Фолсом Р. Х, Гордон М. У, Спаногл Дж. А. Международные сделки: Краткий курс: Пер. с англ. — М., 1996. — 76 с.
33. Цыганкова Т. М. та ін. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.
34. Цират Г. А., Цират А. В. Международный арбитраж как способ разрешения внешнеэкономических споров. — К., 1997. — 278 с.
35. Шепенко Р. А. Антидемпинговый процес. — М.: Дело, 2002. — 616 с.
36. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ. — М.: Юрид. лит., 1993. — 512 с.
37. Юмашев Ю. М. Международно-правовые формы внешнеэкономических связей. — М., 1989. — 189 с.

Допоміжна

1. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс) : учебник / Вельяминов Г. М. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — 496 с.

2. Дахно І. І. Міжнародне економічне право : навч. посібник / Дахно І. І. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 272 с.
3. Право Европейского Союза / [С. Ю. Кашкин, А. О. Четвериков, П. А. Калиниченко и др.]. – М. : Юристъ, 2003. – 926 с.
4. Право и внешняя торговля / [В. С. Поздняков, М. Г. Розенберг, Л. М. Чупрунова и др.]. – М. : Международные отношения, 1987. – 151 с.
5. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / [М. М. Богуславский, С. В. Маринич, М. М. Славин и др.]. – М. : ИГПАН, 1991. – 110 с.
6. Правовые вопросы международного экономического и научно-технического сотрудничества / [М. М. Богуславский, А. А. Рубанов, Е. Т. Усенко и др.]. – М. : ИГПАН, 1979. – 93 с.
7. Пушмин Э. А. О понятии основных принципов современного общего международного права / Э. А. Пушмин // Советский ежегодник международного права. 1978. – М., 1980. – С. 72–85.
8. Пятницький В. Стратегії розвитку торгівлі в контексті вступу України до СОТ/ В. Пятницький // Вісник КДТЕУ. – 1999. – № 3. – С. 3–10.
9. Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки : навч. посібник / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. – К. : ВЦ „Київський університет”, 1999. – 302 с.
10. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання : навч. посібник / Рогач О. І. – К. : ВПЦ „Київський університет”, 1997. – 144 с.
11. Савчук К. О. Стандарти міжнародні / К. О. Савчук // Юридична енциклопедія : в 6 т. / [кол. ред. Ю. С. Шемшученко (голова) та ін.]. – К. : Вид-во «Українська енциклопедія» імені М. П. Бажана, 1998–2004. – Т. 5: П–С. – 2003. – С. 615.
12. Сандровский К. К. Право внешних сношений : учеб. пособие / Сандровский К. К. – К. : Выща школа, 1986. – 328 с.

13. Сіденко В. Р. Проблеми включення України в глобальні мережі торгівлі високотехнологічними товарами і послугами / В. Р. Сіденко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2005. – Вип. 52. – Ч. 1. – С. 8–12.
14. Скакунов Э. П. Особенности кодификации основных принципов международного права / Э. П. Скакунов // Советское государство и право. – 1982. – № 6. – С. 121–129.
15. Словарь международного права / [М. М. Аваков, Б. М. Ашавский, А. С. Бахов и др.]. – М. : Международные отношения, 1986. – 432 с.
16. Современные международные экономические отношения / [А. Д. Бородаевский, В. Б. Буглай, Л. Д. Градобитова и др.]. – М. : Международные отношения, 1985. – 496 с.
17. Современные международные экономические отношения: тенденции и перспективы / [И. О. Фаризов, Б. Г. Дьякин, М. С. Ильин и др.]. – М. : Изд-во Московского ун-та, 1985. – 280 с.
18. Суверенітет України і міжнародне право / [В. Н. Денисов, В. І. Свінтов, В. І. Акуленко та ін.]. – К. : Манускрипт, 1995. – 360 с.
19. Суд европейских Сообществ. Избранные решения / [редкол.: Л. М. Энтин (отв. ред.) и др.]. – М. : НОРМА, 2001. – 391 с.
20. Талько В. Л. Міжнародно-правові форми співробітництва держав з міжнародними економічними організаціями : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 „Міжнародне право” / В. Л. Талько. – К., 2000. – 17 с.
21. Шинкарецкая Г. Г. Глобализация мировой экономики и региональная интеграция / Г. Г. Шинкарецкая // Московский юридический форум: Глобализация, государство, право XXI век : по материалам выступлений / [науч. ред. В. И. Блищенко]. – М. : ОАО «Издательский дом «Городец», 2004. – С. 199–202.

22. Agreement on the European Economic Area: Background and contents / European parliament. – Luxembourg, 1993. – 40 p.

23. Voitovich S. A. International economic organizations in the international legal process. Dordrecht etc.: Martinus Nijhett, 1995. – 191 p. – Bibliography: P. 183–191.

24. Starke J. G. Introduction to International Law. – 10th ed. – London: Butterworths, 1989. – xxix, 694 p.

Інформаційні ресурси

1. www.imf.org — Міжнародний Валютний Фонд
2. www.wto.org — Світова Організація Торгівлі
3. www.intacen.org — Міжнародний Торговий Центр
4. www.worldbank.org — Світовий Банк.