

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного публічного права

ВИПУСКНИЙ КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ (РОБОТА)

на тему:

**" МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ "**

Студентки 2-го курсу, 12м групи,
спеціальності «Міжнародне право»

Бардашевського
Володимира
Юрійовича

Науковий керівник
професор кафедри міжнародного
публічного права
кандидат юридичних наук

Анцелевич
Герольд
Олександрович

Керівник освітньо-
професійної програми
доктор юридичних наук
доцент

Дешко Людмила
Миколаївна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА В ПИТАННІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОГОВОРУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ.....	6
1.1. Нормативно-правова база діяльності суб'єктів міжнародного економічного права.....	6
1.2. Зміст типового договору міжнародної морської торгівлі.....	20
1.3. Наслідки невиконання або неналежного виконання договору міжнародної морської торгівлі.....	29
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ У ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	33
2.1. Форма укладання договору міжнародної морської торгівлі.....	33
2.2. Об'єкт договору міжнародної морської торгівлі.....	40
2.3. Права та обов'язки сторін: аналіз судової практики.....	52
РОЗДІЛ 3. СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ МОРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ.....	61
3.1. Сутність і особливості юридичного забезпечення державної морської політики України на сучасному етапі.....	61
3.2. Національні інтереси України та їх захист міжнародно-правовими засобами в водах Світового океану.....	72
3.3. Цілі, принципи та завдання державної морської політики України з позицій міжнародного морського права.....	82
ВИСНОВКИ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90

ВСТУП

Правове регулювання відносин, що виникають з реалізації міжнародної морської торгівлі, має свою специфіку. По-перше, їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах - конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять переважно єдині матеріальні правила, необхідні для врегулювання конфліктів, які часто виникають при регулюванні питань міжнародного транспорту. Слід зазначити, що міжнародні транспортні конвенції також складаються з правил конфлікту, які розглядаються за відсутності єдиного матеріального права. Як правило, норми конфліктів стосуються національного законодавства, але іноді - і правил міжнародних конвенцій.

По-друге, норми конвенцій про міжнародні перевезення є обов'язковими щодо транспортних контрактів, складених транспортним документом - коносаментом. Слід зазначити, що перевезення, виконуване хартією, регулюється національним законодавством країни, митницею портів, статутною формою та ін.

По-третє, специфіка регулювання міжнародного руху може відобразитися в відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або приєднання. Таке явище відоме під назвою взаємного ефекту міжнародного договору. Це досить поширене явище. До речі, Україна використовує цей підхід. Таким чином, норми Брюссельської конвенції про уніфікацію певних правил коносаментів 1924 р., які стосуються морського руху і що включають близько 50 держав, приймаються національним законодавством, майже 30 держав - без ратифікації або приєднання до зазначеної конвенції.

По-четверте, сьогодні реалізація змішаного транспорту, транзиту та контейнерних перевезень регулюється спеціальними правилами міжнародних або національних актів.

Ступінь вивчення особливостей правового регулювання міжнародної морської торгівлі з точки зору міжнародного морського права та проблем їх впровадження в сучасних умовах характеризується тим, що вони недостатньо науково розроблені та охоплені в юридичній літературі. Зокрема, до цих пір немає монографічних досліджень з цієї теми.

Окремі аспекти зазначеного питання вже розглядалися в науковій юридичній літературі. Зокрема, були досліджені наукові праці як вітчизняних вчених: Г. Анцелевича, О. Висоцького, О. Гончаренка, С. Горчакова, М. Грушевського, В. Демиденка, В. Дергачова, І. Дмитриченка, М. Драгоманова, В. Єфремова, Г. Іванова, О. Іщенка, О. Котлубай, С. Переверзева, Н. Примачова, С. Рудницького, Л. Тимченка, В. Цемко, О. Шемякіна, Ю. Шемшученка, О. Щипцова, так і зарубіжних П. Бланша, Д. Гембела, Р. Госса, А. Кафруні, Д. Коломбоса, О. Коннела, Х. Маккіндера, А. Мехена, Х. Моргентау, Ф. Ратцеля, М. Роя, зокрема таких російських, як В. Анашкін, П. Бараболя, Ю. Барсегов, А. Вилегжанін, С. Виноградов, В. Гуцуляк, Г. Даниленко, Б. Дранов, А. Колодкін, О. Кунц, С. Миронова, С. Молодцов, Е. Свиридов, В. Суворова та інших.

Вивчення та аналіз робіт вищезгаданих учених дозволило визначити та оцінити коло та стан проблем у процесі реалізації міжнародного режиму морської торгівлі, здійснення державної морської політики, висвітлити питання, які були залишені поза увагою учених та виявлені шляхи їх вирішення. Емпірична основа дослідження складалася з матеріалів щодо нормативної діяльності органів державної влади, статистичних та аналітичних даних.

Нормативно-правовими джерелами дослідження є: Конституція України; Кодекс торговельного мореплавства України, Водний кодекс України, Закони України «Про міжнародні договори», «Про державний кордон України», «Про виключну (морську) економічну зону», «Про транспорт», «Про основи національної безпеки», «Про загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року», «Про національну програму

будівництва суден рибпромислового флоту України на 2002-2010 роки» та інші нормативно-правові акти, міжнародні Конвенції та Угоди з морського права.

Мета і завдання дослідження. Мета – проаналізувати зміст та особливості договору міжнародної морської торгівлі як найбільш важливого способу міжнародно-правового регулювання морської торгівлі з точки зору міжнародного морського права, а також розробити доцільні практичні рекомендації, спрямовані на формування принципів державної морської політики, основні напрямки його розвитку реалізація

Відповідно до мети випускної кваліфікаційної роботи, ми сформулювали наступні завдання:

- проаналізувати нормативно-правову базу для діяльності суб'єктів міжнародного економічного права у специфіці укладання, зміни та припинення договору міжнародної морської торгівлі;
- описати зміст типової угоди про міжнародну морську торгівлю;
- проаналізувати наслідки невиконання або неналежного виконання договору міжнародної морської торгівлі;
- охарактеризувати особливості форми укладення міжнародної морської торгової угоди;
- розповісти про об'єкт міжнародної морської торговельної угоди;
- проаналізувати права та обов'язки сторін у міжнародній морській торгівлі;
- розкрити зміст національних інтересів у галузі морської діяльності та їх значення у вирішенні міжнародно-правових проблем;
- вивчити сучасні міжнародно-правові проблеми, пов'язані з правовим статусом та регулювання використання Чорного та Чорноморського проток, Азовського моря та Керченської протоки;
- запропонувати конкретні правові заходи та засоби для вирішення спірних ситуацій та забезпечення успішного здійснення державної морської політики України в Азовсько-Чорноморському басейні.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є міжнародні правовідносини у сфері забезпечення функціонування режиму міжнародної морської торгівлі.

Предметом дослідження є міжнародно-правові акти у сфері міжнародної морської діяльності держави, а також національні правові акти України, що містять норми, що регулюють основи та порядок здійснення державної морської політики України.

Методи дослідження. Теоретичні та методологічні основи дослідження засновані на ряді методів класичних інтелектуальних традицій, включаючи діалектичний, історико-правовий, системний аналіз, порівняльно-правовий, формально-правовий, єдність логічного та історичного аналізу. Використовується теоретико-евристичний потенціал структурно-функціонального методу, метод статистичного аналізу, а також методи прогнозування та узагальнення отриманих результатів.

Зокрема, використання діалектичного методу та методу системного аналізу дозволило визначити сутність державної морської політики як міжнародно-правової діяльності держави, виявити її значущі та структурні взаємозв'язки з іншими елементами правової системи.

За допомогою структурно-функціональних та порівняльних правових методів встановлено специфіку норм міжнародного морського права, які визначають особливості реалізації морської політики. Застосування методу єдності логічного та історичного аналізу дозволило розмежувати основні етапи формування та розвитку державної морської політики України, а також визначити зміст, структурні та функціональні взаємозв'язки державної морської політики як правова теорія та міжнародна практика її реалізації. Метод системного аналізу дозволив висвітлити основні недоліки механізму, встановленого в Україні для впровадження норм міжнародного морського права, виявлення актуальних теоретичних та практичних проблем, що виникають у зв'язку з реалізацією державної морської політики України. На підставі методів системного та статистичного аналізу аналізується зміст

міжнародно-правових актів у морській сфері та доведено необхідність прийняття відповідних національних законодавчих актів для вирішення проблеми ефективного використання морського потенціалу України.

Узагальнення підсумків як методу дослідження дозволило сформулювати висновки щодо напрямків реалізації морської політики України, вирішувати деякі протиріччя між нормами міжнародного морського права та національним законодавством України у морській сфері. На основі методології прогнозування розроблені рекомендації та пропозиції щодо подальшої реформи морського законодавства України.

Наукова новизна одержаних результатів та особистий внесок автора полягає в комплексному дослідженні характеру, змісту та сутності державної морської політики, а також міжнародно-правових проблем її ефективної реалізації. Проведене дослідження дозволило сформулювати та обґрунтувати нові наукові положення та пропозиції, що висуваються до захисту:

вперше:

- цілісний науковий аналіз законодавчого забезпечення державної морської політики України та правових проблем його реалізації з точки зору міжнародного морського права;

- система та місце морської безпеки визначаються в рамках міжнародного морського порядку, а також знаходять міжнародні юридичні інститути та зацікавлені національні суб'єкти, які можуть здійснювати регуляторний та контрольний вплив на безпеку морського судноплавства;

отримав подальший розвиток:

- пропозиції щодо удосконалення та гармонізації норм чинного законодавства України з практикою міжнародного морського права;

- тенденції встановлення належного правового статусу та правового режиму використання територіального моря, виключної (морської) економічної зони та континентального шельфу України;

- міжнародно-правові концепції щодо прискорення процесу інтеграції морського комплексу в світову економічну систему;

- концептуальні пропозиції щодо гармонізації українського законодавства у сфері морської безпеки.

Практичне значення отриманих результатів магістерської роботи полягає в тому, що її зміст та висновки дозволяють поглибити розуміння вивчених питань, заповнити значний розрив у українській юридичній науці. Крім того, матеріали магістерської роботи дають можливість отримати повну картину змісту державної морської політики, національних інтересів України в Азово-Чорноморському регіоні та інших частинах Світового океану, в яких Україна Зацікавлена в міжнародних юридичних посадах.

Висновки та рекомендації магістерського навчання можуть також застосовуватися в практиці учасників державної морської політики у розробці, прийнятті та застосуванні правових актів у галузі морського права.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, дев'яти одиниць, висновків та списку використаних джерел - (35) заголовків на сторінках. Загальний обсяг досліджень (108) сторінок, з яких (99) основна текстова сторінка.

РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА В ПИТАННІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОГОВОРУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Нормативно-правова база діяльності суб'єктів міжнародного економічного права

На планеті існує понад 220 суверенних та незалежних держав, як великих, так і малих. Рівень їх економічного розвитку досить різний. Але, незважаючи на це, кожен з них, вирішивши свої внутрішні, а тим більше зовнішні проблеми, має економічні відносини з іншими державами та міжнародними економічними організаціями. Це пов'язано з значною кількістю факторів, серед яких можна виділити міжнародні трудові, природно-кліматичні умови, географічне положення, доступ до морських шляхів, наявність трудових ресурсів тощо [72, с. 18].

Серед держав світу вже склався сталий міжнародний поділ праці, насамперед у таких галузях, як машинобудування (лідери — США, Німеччина, Франція), комп'ютерна техніка (США, Японія, Південна Корея тощо), добування та переробка нафти (держави ОПЕК — Алжир, Венесуела, Габон, Еквадор, Індонезія, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, Лівія, Нігерія, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія) тощо. Якщо ж брати до уваги кліматичні умови, то відомо, що тільки обмежене коло держав може вирощувати оливу (країни Середземномор'я), чай (Індія, Китай, Шрі-Ланка), каву (Бразилія, Колумбія), какао (Гана, Бразилія), соняшник (Україна, Росія) тощо. Інші держави згадані сільськогосподарські культури змушені купувати [72, с. 21].

Виборюючи собі місце в міжнародному поділі праці, кожна країна повинна враховувати той факт, що в умовах зростаючої інтернаціоналізації світової економіки її економіка в значній мірі залежить від рівня економічного розвитку інших держав. Тобто є об'єктивна необхідність гармонізації зовнішньоекономічної політики різних країн та стратегії її

реалізації. Враховуючи ці та інші чинники держави, існують деякі відносини або безпосередньо, або через створювані групи країн - міжнародні економічні організації. Економічна ефективність таких міжнародних відносин при сприятливих політичних умовах може бути надзвичайно високою.

Враховуючи той факт, що в основних міжнародних морських перевезеннях регулюється на міжнародному правовому рівні, тобто, правові норми в цій області є єдиними, було б доцільно представити короткий огляд відповідних міжнародних конвенцій.

Слід зазначити, що перші спроби уніфікації правил морського перевезення були зроблені в середині XIX століття. На початку XX століття були прийняті багатосторонні міжнародні договори. До них відносяться кілька так званих Брюссельських конвенцій, прийнятих з 1910 по 1968 рр. Вони були ініційовані Міжнародним морським комітетом і розроблені у співпраці з Національною асоціацією морського права. Далі, протягом XX століття та початку XXI століття продовжувалась робота по об'єднанню, розроблено ще дві конвенції з морського транспорту.

До цих конвенцій відносяться наступні:

1. Міжнародна конвенція щодо уніфікації деяких правил про коносамент від 25 серпня 1924 р. (відома як «Гаазькі правила») та Протокол про внесення змін до Міжнародної конвенції про уніфікацію деяких правил, що стосуються коносаментів, підписаної в Брюсселі 25 серпня 1924 р. (так звані «Правила Вісбі»). З цього період Конвенція відома під назвою «Гаазько-Вісбійські Правила».

2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про морське перевезення вантажів, прийнята в Гамбурзі в 1978 р. (відома як «Гамбурзькі правила»).

3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародного перевезення вантажу повністю або частково морем, прийнята у вересні 2009 р. у Нідерландах (відома як «Роттердамські правила») [72, с. 18].

Існування водночас декількох міжнародних актів, які регулюють у сутності однакові відносини, потребує, на наш погляд, з'ясування причин

ситуації, що склалася, та аналізу основних положень згаданих документів з огляду на їх схожість або відмінність.

Отже, перша з названих Конвенцій ґрунтується на засадах Гаазьких правил про морське перевезення вантажів, прийнятих у 1924 р. на неурядовому рівні. Цікаво, що сама Конвенція не містить визначення коносаменту, його ми можемо знайти в інших міжнародно-правових актах, зокрема у Гамбурзьких правилах 1978 р., про які йтиметься далі [4].

Конвенція застосовується до коносамента або будь-яких аналогічних документів та до всіх товарів, крім живих тварин та вантажів, що перевозяться на палубі судна.

Положення Конвенції містять перелік заходів, які перевізник повинен здійснити, щоб привести судно до штату необхідного вантажу. Капітан, перевізник або його агент за Конвенцією зобов'язані видати коносамент вантажовідправнику. Такий коносамент створює презумпцію приймання перевізником вантажу.

Конвенція передбачає обмеження відповідальності перевізника за втрату чи пошкодження вантажу, а також обставини, що виключають його відповідальність, зокрема: форс-мажорні обставини, дії антисектонічних елементів, арешт або затримання владою, карантинні обмеження, життя або майно в морі і т. д.

У 1968 р. був прийнятий Протокол змін і доповнень до цієї Конвенції, який одержав найменування Правил Вісбі і набув чинності 23 червня 1977 р.

Протокол лише частково видозмінив Гаазькі правила, анітрохи не порушивши принципову основу відповідальності за вантаж: за умови дотримання морським перевізником вимог відносно мореплавства судна він звільняється від відповідальності за помилки своїх службовців в судноводінні або керуванні судна, іншими словами, за так звані навігаційні помилки, які стали причиною втрати або пошкодження вантажу, та несе відповідальність за комерційні помилки, тобто, помилки відносно вантажу [5, с. 255]

Слід зазначити, що Гаазько-Вісбійські правила з розвитком торгівельного мореплавства, наявності комерційних та економічних проблем почали критикуватися з боку представників держав, до яких належать володільці вантажів. Все це в свою чергу призвело до прийняття 30 березня 1978 р. в Гамбурзі Конвенції ООН про морське перевезення вантажів 1978 р. (Гамбурзькі правила), яка була покликана замінити Гаазько-Вісбійські правила. Дана Конвенція набула чинності в листопаді 1992 р. Та прийняття цієї Конвенції також не було зразком ефективної уніфікації, так як багато держав не ратифікували її [31, с. 153]

Відповідно до її положень, перевізник несе відповідальність за шкоду, заподіяну внаслідок втрати чи пошкодження товару, і затримки доставки, якщо не доведено, що він, його слуги або агенти вжили всіх заходів, щоб уникнути обставин, що спричинили втрату, пошкодження або затримка та їх наслідки. На відміну від Гаазьких правил, основне правило відповідальності формулюється в позитивній формі та включає в себе індикативний перелік обставин, які звільняють перевізника від відповідальності. Крім того, встановлено, що перевізник несе відповідальність і затримає доставку. У той же час перевізник більше не буде звільнений від відповідальності у випадку "навігаційної помилки". З вини винного існує лише одне виняток: перевізник не несе відповідальності у випадках, коли втрата, пошкодження або затримка доставки виникла внаслідок заходів з порятунку життя та прийнятних заходів для збереження майна на морі. Одне виняток також впливає з презумпції вини перевізника, а саме: якщо втрата або пошкодження вантажу були спричинені пожежею, перевізник несе відповідальність лише за умови, якщо особа, яка її стверджує, доводить, що вогонь виник з вини перевізник, його службовці або агенти. Конвенція містить статті про юрисдикцію та арбітраж, які формулюються таким чином, щоб практично мінімізувати можливість розгляду спору на місці перевезення. Гамбурзькі правила удвічі, порівняно з гаазькими правилами, збільшують термін давності: тепер це два роки. [34, с. 200]

Наступну Конвенцію, а саме – Конвенцію ООН про договори міжнародного перевезення вантажу повністю або частково морем, що призвана регулювати питання міжнародного перевезення вантажу, підписано у вересні 2009 року у Нідерландах. З розширенням контейнерних перевезень, спроба організувати перевезення вантажів за умовами від дверей до дверей за єдиним контрактом, а також розвиток практики використання електронних транспортних документів, розробка зазначеної конвенції була необхідною в регіоні. Автори цієї Конвенції підкреслили, що уніфікація закону міжнародної торгівлі шляхом зменшення або ліквідації правових бар'єрів у міжнародній торгівлі сприяє загальному економічному співробітництву між усіма державами на основі рівності, справедливості та спільних інтересів [72, с. 24].

Таким чином, після короткого огляду основних положень та цілей зазначених конвенцій ми прийшли до висновку, що, з одного боку, правове регулювання міжнародних морських перевезень товарів уніфіковане на міжнародному правовому рівні. І це позитивний момент, оскільки об'єднання, як відомо, сприяє подоланню конфліктів різних національних законів. Але, з іншого боку, одночасне присутність міжнародно-правових норм, які регулюють однакові відносини по-різному, викликає певні питання щодо їх застосування, конкуренції норм різних міжнародних актів, і, отже, не тільки не сприяє одностайному врегулюванню спірних питань, і, навпаки, ускладнює "зіткнення". Отже, як показує практика міжнародної доставки вантажів, ця сфера потребує подальшої уваги з боку експертів усіх рівнів з точки зору як можна більш одностайної та більш ефективної, тобто з урахуванням інтересів усіх учасників перевезення, юридичний регулятор цих відносин.

Одним із важливих джерел формування нормативно-правової бази для міжнародної морської торгівлі є діяльність міжнародних економічних організацій. Цих суб'єктів міжнародного права можна класифікувати за різними ознаками, зокрема за масштабами своєї компетенції вони

поділяються на всесвітні та регіональні. Велику увагу розвитку міжнародного економічного співробітництва приділяє Організація Об'єднаних Націй, у рамках якої діє система міжнародних економічних організацій. Розв'язанням проблем економічного характеру займається Генеральна Асамблея ООН, за ініціативою якої прийнято ряд міжнародно-правових документів, а саме: Міжнародна стратегія розвитку (1970 р.); Хартія економічних прав та обов'язків держав (1974 р.), Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку (1974 р.), Програма дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку (1974 р.). Генеральною Асамблеєю також розглянуті питання міжнародного економічного співробітництва (1975 р.), встановлення нового міжнародного економічного порядку (1980 р.) тощо [72, с. 25-30].

Варто зазначити, що у рамках ООН діють чимало структур, які безпосередньо займаються питаннями міжнародного економічного співробітництва. Так, Економічна та Соціальна Рада (ЕКОСОП), створена 1946 р., проводить дослідження в різних галузях економіки, бере участь у підготовці проектів конвенцій і скликає міжнародні конференції з питань економічного співробітництва тощо. При ЕКОСОП діє Економічна комісія Організації Об'єднаних Націй для Африки (53 країни), Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (55 країн), Європейська економічна комісія для країн Західної Азії (13 країн), Економічної комісії Організації Об'єднаних Націй для Латинської Америки та Карибського басейну (55 країн). Зокрема, Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (інша назва Європейської економічної комісії для Європи) (ЄЕК) була створена в 1947 році. Це сприяє зміцненню економічних зв'язків між європейськими країнами, а також їх відносин з іншими країнами світу. За його ініціативою було розроблено ряд типових контрактів та інших правових документів, які успішно використовуються при реалізації міжнародних економічних відносин Схід - Захід. Членами ЄЕК разом з європейськими країнами є США та Канада. Європейська економічна комісія включає в себе

ряд галузевих комітетів (сільське господарство, вугілля, електроенергія, будівництво та міське планування, житлове будівництво, лісоматеріали, хімікати, газ, внутрішній транспорт, чорна металургія, зовнішня торгівля, водні ресурси), а також три спеціальні органи, з наукою і технікою, економікою та навколишнім середовищем. Крім того, ECOSOC має понад 20 постійних комісій та комісій, включаючи природні ресурси, планування, розробку, застосування науки та технологій для розвитку. Ці структури мають право надавати рекомендації безпосередньо державам регіону без схвалення ЕКОСОП.

Інші структури системи ООН також відіграють важливу роль у організації та здійсненні міжнародного економічного співробітництва. До них належать, зокрема, Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку та інші.

Важливе місце в системі регулювання міжнародних економічних відносин займає Всесвітня торгова організація (ВТО), членами якої є більш ніж 140 країн світу, і близько 30 інших (в тому числі Україна) ведуть переговори про приєднання. Основними цілями зазначеної міжнародної організації є забезпечення довготривалого та стабільного функціонування системи міжнародних торговельних відносин; лібералізація міжнародної торгівлі; забезпечення рівності в торгівлі для всіх держав; поступове скасування митних та торговельних обмежень.

Існує й ряд інших міжнародних організацій у галузі торгівлі окремими видами товарів (кавою, цукром, каучуком тощо), які створені у різні роки шляхом укладення міжнародних товарних угод. Так, у 1971 р. виникла міжнародна організація з торгівлі пшеницею, у 1976 р. — кавою, у 1977 р. — цукром, у 1979 р. — каучуком і маслиновою олією. Основною метою таких угод є попередження або пом'якшення різких цінових коливань. Міжнародним товарним угодам властива багатосторонність. У них беруть участь як країни-експортери, так і країни-імпортери, на які покладені певні обов'язки [72, с. 36].

Особливе місце в системі міжнародних економічних організацій має міжурядова інтеграційна асоціація - Європейський Союз (ЄС), що має як федеративну державу, так і міжнародну організацію. Створена на основі багатосторонньої міжурядової угоди, Європейський Союз має три незалежні міжнародні організації, а саме Європейське співтовариство (ЄС), Європейське Співтовариство з вугілля та сталі (ЕСУ) та Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом). Діяльність цього інтеграційного об'єднання регулюється великим обсягом нормативних масивів, що мають право на право Європейського Союзу. Правова система Європейського Союзу базується на міжнародному праві та, за своїм характером, кордонами, з одного боку, і міжнародним правом, з одного боку, і національними. Основою цієї правової системи є первинний закон, який охоплює весь спектр установчих договорів держав-членів Європейського Союзу разом з усіма протоколами, деклараціями та іншими документами, що до них приєднуються, а також угоди про приєднання нових членів до ЄС.

Враховуючи роль Європейського Союзу в системі міжнародних відносин в цілому та економічних відносин, зокрема, багато держав, включаючи Україну, висловлюють бажання стати її членами. У зв'язку з цим Європейський Союз розробив критерії прийняття нових членів цієї міжнародної організації. Превентивна держава повинна насамперед бути європейською, демократичною та поважати права людини. Крім того, вона повинна мати функціонуючу ринкову економіку, прийняти інтеграційні закони Європейського Союзу та бути в змозі дозволити громаді реалізовувати свою зовнішню політику.

Характеризуючи особливості формування міжнародного економічного права, слід підкреслити, що в його системі його окремі галузі, такі як міжнародне торговельне право, міжнародне валютне право, міжнародне транспортне право, а також міжнародно-правовий механізм регулювання співпраці в галузь промисловості, сільське господарство, науково-технічний обмін.

Право міжнародної торгівлі є системою норм і принципів, що регулюють відносини у сфері міжнародної торгівлі. Ця система складається з окремих установ, в яких визначені поняття та система права міжнародної торгівлі; правові засади міжнародної торгівлі; система органів, що виконують функції управління міжнародною торгівлею; міжнародні організації в галузі міжнародної торгівлі, міжнародні торгові угоди та угоди; міжнародно-правове регулювання угод у сфері зовнішньої торгівлі; міжнародно-правовий режим торгових портів; міжнародна правова система морських, залізничних, річкових та повітряних торговельних маршрутів; міжнародно-правовий інструмент для розгляду торгових спорів.

Джерела міжнародного торгового права включають міжнародні договори, зокрема міжнародні договори; міжнародні торгові звичаї; судові прецеденти міжнародного арбітражу та судів; національне законодавство країни, якщо воно використовується згодою держави регулювати міжнародні торговельні відносини; міжнародно-правові акти міжнародних організацій.

Угода про міжнародну торгівлю означає угоду між двома або більше державами, в якій вони визначають свої взаємні права та обов'язки у сфері міжнародної торгівлі. На їх основі встановлюються, змінюються або припиняються відповідні міжнародні економічні відносини між державами у сфері торгівлі. У міжнародних торговельних угодах (угодах) створюється певна правова база для торговельних відносин. Таким чином, вони вирішують правові питання, пов'язані зі збором обов'язків, регулюванням імпорту та експорту товарів, торговельною доставкою, транспортом, транзитом, з діяльністю юридичних та фізичних осіб однієї країни в іншому, чинності правових актів, застосування принципу "найбільшого сприяння", переваг режиму тощо. Міжнародні торговельні угоди різняться як за змістом, так і за назвою. Серед них, перш за все, повинні бути угоди про торгівлю та мореплавання, угоди про торговельні зв'язки, угоди у сфері морського мореплавання, угоди про торгівлю товарами та платежі, укладання угод про очищення тощо. Значна роль у розвитку міжнародних торговельних відносин

має Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. - один з найважливіших уніфікованих міжнародних правових актів, який втілював останні події в галузі наукових досліджень та практики в цій галузі.

Важливе значення для регулювання, наприклад, морських перевезень має міжнародне морське право, яке регулює відносини, що виникають у процесі використання Світового океану для торговельного і військового мореплавства, риболовецького і морського промислу, добування біологічних і мінеральних ресурсів, проведення наукових досліджень тощо. В основі таких відносин лежить принцип свободи відкритого моря, відповідно до якого всі держави і народи мають рівні права на користування Світовим океаном. Джерелами міжнародного морського права є Статут ООН, Женевські Конвенції 1958 р. (Про територіальне море і зону, яка прилягає до нього; Про відкрите море; Про континентальний шельф; Про рибальство і охорону живих ресурсів), Брюссельська конвенція 1910 р., Лондонська конвенція 1954 р. з поправками, Конвенція охорони людського життя на морі 1960 р., Конвенція ООН з морського права 1982 р. Правове регулювання міжнародних морських перевезень передбачає також з'ясування питань, пов'язаних з визначенням, по-перше, режиму торговельних суден у відкритому морі та територіальних водах і, по-друге, режиму торговельних суден у міжнародних протоках і каналах, а також у портах.

Правовий режим використання міжнародних рік для судноплавства закріплюється у відповідних міжнародно-правових актах. Зокрема, до їх числа належить Белградська конвенція 1948 р. про режим судноплавства на Дунаї. У межах міжнародного співробітництва щодо використання цієї ріки укладені різного роду угоди, що визначають загальні умови перевезення вантажів, буксирування суден, єдині тарифи тощо (наприклад, Братиславська угода 1955 р., Бухарестська угода 1961 р.).

Важливе місце в системі міжнародно-правового регулювання виробничих відносин відіграють акти міжнародних економічних організацій,

зокрема Конференції з торгівлі та розвитку, Комітету з промислового розвитку Економічного та Соціального Ради ООН, Промислового розвитку Організації Об'єднаних Націй Організація, а також регіональні комісії Економічного та Соціального Ради Організації Об'єднаних Націй. Наприклад, Комітет з промислового розвитку проводить консультації щодо прискорення промислового розвитку країн, розробляє програми роботи для індустріалізації та готує рекомендації щодо їх подальшого розвитку, проводить дослідження та практикуми щодо найбільш ефективного застосування промислових методів виробництва в країнах, що розвиваються, і виконує деякі інші функції. Одним із інструментів регулювання міжнародних відносин у сфері промислової кооперації є двосторонні угоди та угоди.

Питання сприяння розвитку відносин у галузі сільського господарства, поліпшення їх міжнародно-правового регулювання є практично всіма регіональними економічними комісіями Економічного та Соціального Ради Організації Об'єднаних Націй. У Європейській економічній комісії ця функція виконується Комітетом сільського господарства. Одним із провідних установ в системі розвитку Організації Об'єднаних Націй для розвитку сільського господарства є Продовольча та сільськогосподарська організація Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), яка працює над підвищенням продуктивності сільського господарства та підвищення рівня життя сільського населення; покращення харчування та підвищення рівня життя населення; вивчення світової продовольчої ситуації та ситуації на світовому ринку важливих продуктів харчування; розробка для країн-учасниць рекомендацій у сфері виробництва та збуту різних видів сільськогосподарської продукції; надання технічної допомоги країнам-членам, сприяння науковим дослідженням в галузі сільського господарства; визначення політики міждержавних угод про певні сільськогосподарські продукти.

1.2. Зміст типового договору міжнародної морської торгівлі

На сьогоднішній день вчені стверджують, що договір міжнародної морської торгівлі є одним із різновидів договору суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності [36, с. 93]. Основні вимоги щодо форми, змісту та порядку укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) містить також Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (зі змінами відповідно до Закону України від 21 жовтня 1999 р. № 1182-XIV). Такими змінами є:

1. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у звичайному тексті, якщо інше не передбачено міжнародним договором України або законом. Повноваження представника щодо укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) можуть виникати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать цьому закону. Дії цього іноземного суб'єкта вважаються діями, що здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженою на це належним чином.

2. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-який вид зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, що прямо та виключно заборонені законами України.

3. Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнаний недійсним у суді, якщо він не відповідає вимогам законодавства України або міжнародних договорів України.

4. Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його висновку. Угода, укладена за кордоном, не може вважатися недійсною

внаслідок недотримання форми, якщо виконуються вимоги законодавства України.

5. Форми договорів щодо будівель та іншого нерухомого майна, розташованих на території України, визначаються законами України.

6. Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного договору визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не домовляться про інше, а місце укладення договору - законами України.

7. Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються законом країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшої угоди.

8. За відсутності угоди між сторонами стосовно права подавати заяву на зовнішньоекономічні договори (контракти), законодавство країни, в якій вона заснована, має місце проживання чи основне місце ведення бізнесу сторони, яка є:

- продавцем - у договорі купівлі-продажу;
- наймодавцем - у договорі майнового найму;
- ліцензіаром - у ліцензійному договорі про використання виключних або аналогічних прав;
- охоронцем - у договорі зберігання;
- комітентом (консигнантом) - у договорі комісії (консигнації);
- довірителем - у договорі доручення;
- перевізником - у договорі перевезення;
- експедитором - у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувачем - у договорі страхування;
- кредитором - у договорі кредитування;
- дарувальником - у договорі дарування;
- поручителем - у договорі поруки;
- заставником - у договорі застави.

9. До зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про промисловий кооперацію, спеціалізацію та співробітництво, виконання будівельно-монтажних робіт, законодавство країни, в якій здійснюється така діяльність, або результати, передбачені договором (контрактом), якщо сторони не домовились про інше.

10. Зовнішньоекономічний договір (контракт) про створення спільного підприємства регулюється законодавством країни, в якій це підприємство встановлено та офіційно зареєстроване.

11. До зовнішньоекономічного договору (контракту), укладеного на аукціоні, в результаті тендеру або біржі, застосовується закон країни, в якій проводиться аукціон, конкурс чи обмін.

12. Права та обов'язки зовнішньоекономічних договорів (контрактів), не зазначених у цій статті, застосовуються до законодавства країни, де сторона, яка надає або виконує найважливіший договір (контракт), встановлюється або має місце свого проживання чи основне місце діяльності за його зміст.

13. При прийнятті зовнішньоекономічного договору (контракту) місце прийому приймається до уваги, як сторони не домовились про інше.

14. Товарні біржі (бартерні) операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються без розрахунків через банки, підлягають ліцензуванню Міністерством економіки України у порядку, встановленому Законом про зовнішньоекономічну діяльність [13, с. 191].

На території України діє Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція) 1980 року. Ця конвенція базується на тому, що немає необхідності укладати або підтверджувати контракт тільки в письмовій формі або інша обов'язкова форма. Це може бути доведено будь-якими способами, включаючи свідчення свідків. Але це загальне правило є важливим винятком. На підставі ст. 96 Віденської конвенції, держава, чиє законодавство вимагає укладання угоди про купівлю-продаж, яка повинна бути укладена або підтверджена в письмовій формі,

може заявити, що у випадках, коли одна із сторін договору має свою власну справу в цій державі, положення Відня Конвенція, що дозволяє використовувати іншу форму, не застосовується. Такі заяви включають самі контракти, їх зміну та припинення за згодою сторін, а також пропозицію (пропозицію), прийняття та порядок набуття договором законної сили.

1 Україна є стороною Конвенції з 1 лютого 1991 року, будь-яке інше вираження намірів. Уряд України скористався правом на таке заяву та у Резолюції Верховної Ради РФСР "Про приєднання Української РСР до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів", зазначив це [13, с.193].

Віденська конвенція також визначає способи укладення договорів у письмовій формі. Відповідно до ст. 13, для цілей Конвенції "письмова форма" також розуміється як повідомлення за допомогою телеграфу та телетайпа. Природно, що під час підписання контрактів через обмін повідомленнями через телеграф чи телетайп неможливо обговорити численні договірні умови. У більшості випадків пропозиція та прийняття містять лише обмежену кількість конкретних умов (найчастіше найменування продукту, кількість, вимоги до якості, ціна та поставка, термін доставки, платіжне доручення). Але це не означає, що немає необхідності узгодити низку інших питань.

У міжнародній торгівлі, як правило, великі та складні договори складаються у вигляді єдиного документа. У більшості випадків контракти здійснюються шляхом обміну пропозицій (пропозицій) та їх підтвердження (прийняття), які надсилаються поштою, телеграфом і телетайпом [13, с. 194].

Від імені суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, які є юридичними особами, договір може бути підписаний: особою, яка має таке право відповідно до посади, відповідно до установчих документів цього суб'єкта; особа, уповноважена цим розпорядженням, видана підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності самостійно або в іншому

порядку, передбаченому установчими документами; особа, уповноважена засновницькими документами безпосередньо.

У будь-якому нормативному акті України, який регулює форму та порядок підписання зовнішньоекономічних договорів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України, не зазначено, що підписи представників української сторони під зовнішньоекономічним угодою повинні бути запечатані печатка відповідної юридичної особи. Отже, узагальнення підписів не є обов'язковим. Наявність або відсутність печатки контракту суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України ніяким чином не впливає на юридичну силу чи дійсність самого зовнішньоекономічного договору.

Необхідно звернути увагу і на таку важливу вимогу чинного законодавства України, як реєстрація зовнішньоекономічних договорів, укладених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України, предметом яких є окремі групи товарів. Такі вимоги було введено Указом Президента України "Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні" від 17 листопада 1994 р. № 659/94. У ньому було запроваджено облік (реєстрацію) окремих видів зовнішньоекономічних договорів, укладених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України всіх форм власності, предметом яких є:

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у межах бартерних (товарообмінних) операцій або операцій із зустрічною торгівлею.

Переліки товарів додатково визначаються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України. Воно здійснює реєстрацію та облік зовнішньоекономічних договорів (Указ Президента "Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні" від 17 листопада 1994 р. № 659/94) [14, с.15].

Хоча ці положення прямо не стосуються дотримання форми зовнішньоекономічного договору, і відсутність факту реєстрації цього договору не є підставою для визнання його недійсним, проте невиконання таких вимог законодавства суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України унеможливорює реалізацію договору, оскільки митне оформлення товарів здійснюється лише за наявності картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору, яка видається у визначеному порядку.

Отже, законодавство України вимагає дотримання форми і порядку підписання зовнішньоекономічного договору під загрозою визнання його недійсним. Так, ст. 6 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" вказує: "Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України" [14, с. 17].

У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні стандартні форми договорів. В кінці XIX століття їх стали розробляти великі експортери та імпортери. Чому? Справа в тому, що складання будь-якого контракту, у тому числі договору купівлі-продажу, є дуже важкою роботою, що вимагає великих витрат, зусиль і часу. Тому бізнесмени давно прагнули уніфікувати, стандартизувати, зробити їх типовими. За деякими розрахунками на світовому ринку сьогодні використовуються понад 10 мільйонів типових контрактів.

Типовий договір - це документ, розроблений відповідно до встановлених правил, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у

практиці міжнародної торгівлі, тобто як заздалегідь погоджені типові умови. Друга частина типового контракту - це статті, умови яких вимагають угоди. Це статті, які містять умови предмета договору, ціни товару, її якість, терміни доставки, умови оплати тощо.

Типові договори на світовому ринку можуть бути використані в різних формах. Як правило, вони складаються з форм, зроблених у типографіці.

Найпоширенішою формою є типовий договір, який описує і формулює належним чином статті, що містять загальні умови продажу. І в тих статтях, умови яких вимагають угоди, залишається місце для доопрацювання. Після узгодження індивідуальні умови угоди укладаються в контракті, і він готовий підписати. Іноді є місце для уточнення в усіх точках.

Друга форма типового контракту відрізняється від того, що статті, що містять загальні терміни, друкуються на зворотному боці контракту або інших аркушів, а статті, умови яких вимагають угоди, надруковані на передній стороні договору.

Існує також варіант типового контракту, в якому загальні умови продажу не викладені. Вони узгоджені заздалегідь, і вони посилаються на зворотну сторону договору, а на лицьовій стороні надруковано не менше 3-4 статей, умови яких вимагають узгодження (тобто номер, ціна, терміни та іноді якість доставки).

Існує два способи використання типового контракту:

- 1) безумовне дотримання однією зі сторін умов умовної угоди, запропонованої іншою стороною
- 2) використання типового договору як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди.

Часто типовий контракт, розроблений однією із сторін угоди, приймається як модель, і на її основі, узгодивши кожну статтю, кожна умова договору розвиває індивідуальний договір, який підписується сторонами [15, стор. 388].

Типові форми контрактів розробляються в основному великими експортерами цього виду продукції, асоціаціями промисловців та підприємців, асоціаціями, профспілками, торгово-промислові палатами та комітетами з обміну. Наприклад, типові контракти на промислові сировину розробляються бізнес-асоціаціями. Це, як правило, національні союзи. Однак у багатьох товарах - зерно, пиломатеріал; Сировина - велике значення мають типові договори, розроблені міжнародними союзами підприємців. Найбільш поширеною торгівля зерном, нафтою, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком та ін отримали типові договори, розроблені комітетами обміну. Галузеві асоціації зазвичай розробляють кілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами зазвичай полягає у способі визначення ціни (FOB, CIF та ін.), Способу доставки товарів (цілих пароплавів або невеликих партій); напрямку перевезення, який може вплинути на упаковку товарів, умови страхування тощо.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК) ООН. Під керівництвом ЄЕК було розроблено більше 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу, частково, договір купівлі-продажу зернових (16 варіантів переглянути в 1965 р.); загальні умови експортних доставок машинного обладнання (1955 р.); загальні умови монтажу машинного обладнання за кордоном (1963 р.); загальні умови купівлі-продажу для експорту товарів довготривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва (1961 р.); загальні умови купівлі-продажу цитрусових (1958р.) та ін [15, с. 390].

Типові форми контрактів являються обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Звичайно зміст таких угод ґрунтується на праві і практиці країни-розроблювача. І це необхідно враховувати українським підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

У практиці правового оформлення міжнародних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів та вирішення комерційних спорів у міжнародних

комерційних арбітражних судах загальноприйнятим є застосування разом з іншими правовими джерелами і так званих торгових звичаїв.

Звичаї відіграють істотну роль у сфері правового регулювання міжнародної торгівлі. У конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, яку було прийнято у Відні на конференції ООН, що відбувалася з 10 березня по 11 квітня 1980 р., звичаям присвячено ст. 9 такого змісту:

1. Сторони пов'язані будь-яким звичаєм, стосовно якого вони домовилися, та практикою, запровадженою ними у своїх взаємо відносинах.
2. За відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі застосування до їхнього договору або його укладення звичаю, про який вони знали або повинні були знати, який у міжнародній торгівлі широко відомий та якого постійно дотримуються сторони в договорах даного типу у відповідній галузі торгівлі.

У ст. 7 Європейської конвенції про зовнішньоторговий арбітраж передбачається, що разом із застосованим правом арбітри керуватимуться положенням контракту та торговими звичаями. Аналогічні положення є також в інших документах з арбітражу.

Оскільки в практиці міжнародної торгівлі сформувалося досить багато звичаїв, які по-різному "вписуються" в національні правові системи, міжнародні організації прикладають зусилля до їх уніфікації. Так, Міжнародною торговою палатою розроблено уніфіковані правила з інтерпретації торговельних термінів "Інкотермс".

Торгові звичаї часто застосовуються при розв'язанні міжнародних економічних спорів. Ст. 9 Віденської конвенції про угоди міжнародної купівлі-продажу товарів, п. 3 ст. 33 Арбітражного регламенту ЮНСІТРАЛ, регламенти багатьох арбітражних закладів, у тому числі Міжнародної торгової палати і Міжнародного комерційного арбітражного суду (далі в тексті роботи - МТП і МКАС) та інші вимагають від арбітрів розгляду спорів

не тільки на підставі права, яке застосовується, а й з урахуванням торгових звичаїв [15, с. 439].

У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні стандартні форми договорів. В кінці XIX століття їх стали розробляти великі експортери та імпортери. Чому? Справа в тому, що складання будь-якого контракту, у тому числі договору купівлі-продажу, є дуже важкою роботою, що вимагає великих витрат, зусиль і часу. Тому бізнесмени давно прагнули уніфікувати, стандартизувати, зробити їх типовими. За деякими розрахунками на світовому ринку сьогодні використовуються понад 10 мільйонів типових контрактів.

Типовий договір - це документ, розроблений відповідно до встановлених правил, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто як заздалегідь погоджені типові умови. Друга частина типового контракту - це статті, умови яких вимагають угоди. Це статті, які містять умови предмета договору, ціни товару, її якість, терміни доставки, умови оплати тощо.

Типові договори на світовому ринку можуть бути використані в різних формах. Як правило, вони складаються з форм, зроблених у типографіці.

Найпоширенішою формою є типовий договір, який описує і формулює належним чином статті, що містять загальні умови продажу. І в тих статтях, умови яких вимагають угоди, залишається місце для доопрацювання. Після узгодження індивідуальні умови угоди укладаються в контракті, і він готовий підписати. Іноді є місце для уточнення в усіх точках.

Друга форма типового контракту відрізняється від того, що статті, що містять загальні терміни, друкуються на зворотному боці контракту або інших аркушів, а статті, умови яких вимагають угоди, надруковані на передній стороні договору.

Існує також варіант типового контракту, в якому загальні умови продажу не викладені. Вони узгоджені заздалегідь, і вони посилаються на зворотну сторону договору, а на лицьовій стороні надруковано не менше 3-4

статей, умов яких вимагають узгодження (тобто номер, ціна, терміни та іноді якість доставки).

Існує два способи використання типового контракту:

- 1) безумовне дотримання однією зі сторін умов умовної угоди, запропонованої іншою стороною
- 2) використання типового договору як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди.

Часто типовий контракт, розроблений однією із сторін угоди, приймається як модель, і на її основі, узгодивши кожну статтю, кожна умова договору розвиває індивідуальний договір, який підписується сторонами [15, стор. 388].

Типові форми контрактів розробляються в основному великими експортерами цього виду продукції, асоціаціями промисловців та підприємців, асоціаціями, профспілками, торгово-промислові палатами та комітетами з обміну. Наприклад, типові контракти на промислові сировину розробляються бізнес-асоціаціями. Це, як правило, національні союзи. Однак у багатьох товарах - зерно, пиломатеріал; Сировина - велике значення мають типові договори, розроблені міжнародними союзами підприємців. Найбільш поширеною торгівля зерном, нафтою, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком та ін отримали типові договори, розроблені комітетами обміну. Галузеві асоціації зазвичай розробляють кілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами зазвичай полягає у способі визначення ціни (FOB, CIF та ін.), Способу доставки товарів (цілих пароплавів або невеликих партій); напрямом перевезення, який може вплинути на упаковку товарів, умови страхування тощо.

Інший підхід до цієї проблеми в українському правовому полі. В Указі Президента України від 4 жовтня 1994 р. "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" зазначено: "З метою однакового тлумачення комерційних термінів суб'єктами підприємницької діяльності

України при укладенні договорів, а також учасниками відносин, які виникають у зв'язку з такими договорами, постановляю:

1. Встановити, що при укладенні суб'єктами підприємницької діяльності всіх форм власності договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є товари, застосовуються Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, підготовлені Міжнародною торговою палатою в 1959 році (далі Правила "Інкотермс").

2. Суб'єктам підприємницької діяльності України при укладенні договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів) дотримуватись правил "Інкотермс".

3. Органам державної виконавчої влади привести свої рішення (нормативні акти) у відповідність до цього Указу" [15, с. 445].

Таким чином, Указ Президента України надає правилам "Інкотермс" юридичної сили, і вони стають юридично обов'язковими для українських суб'єктів підприємницької діяльності, незалежно від їх волевиявлення або бажання.

Основні принципи Міжнародних правил щодо тлумачення термінів "Інкотермс". На відміну від Інкотермс 1990 р. у статтях, що стосувалися обов'язку продавця надати докази поставки, було дозволено замінити паперовий документообіг електронним обміном даними (EDI-повідомленнями) за умови, що сторони заздалегідь домовилися спілкуватися за допомогою електронної пошти; змінено обов'язки щодо митного очищення товару та здійснення митних платежів за термінами FAS і DEQ, а також навантаження та розвантаження за терміном FCA. Нижче наведено приклади деяких позначень.

EXW - ex works (... named place), франкозавод (... назва місця). Продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо поставки, в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на площах свого підприємства або в іншому погодженому місці (на заводі, фабриці, складі

тощо) без митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який приймальний транспортний засіб. Таким чином, цей термін покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати і ризики внаслідок перевезення товару з площ продавця до місця призначення. Якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати, пов'язані з цим, то це має бути чітко обумовлено внесенням відповідного застереження до договору купівлі-продажу. Термін EXW не слід застосовувати, коли покупець не в змозі виконати експортні формальності прямо чи опосередковано. За таких обставин має застосовуватися термін FCA за умови, що продавець погоджується нести витрати й ризики, пов'язані із завантаженням товару.

FCA - free carrier (... named place), франкоперевізник (... назва місця). Продавець здійснює поставку товару, очищеного від мита для експорту, переданням призначеному покупцем перевізнику в погодженому місці. Вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження в ньому товару. Якщо поставка здійснюється на площах продавця, він відповідає за завантаження; якщо в іншому місці, - не несе відповідальності за розвантаження товару. Цей термін може бути застосований незалежно від виду транспорту, в тому числі за змішаних (мультиmodalьних) перевезень. Під "перевізником" мають на увазі будь-яку особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. Якщо покупець призначає іншу особу, ніж перевізник, прийняти товар для перевезення, то вважається, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

FAS - free alongside ship (... named port of shipment), франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження). Поставка вважається здійсненою продавцем, коли товар розміщено біля борту судна у призначеному порту

відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту (це правило є відхиленням від попередніх версій "Інкотермс", які покладали обов'язки щодо митного очищення товару для експорту на покупця). Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного митного очищення товару, вони повинні чітко зазначити це у договорі купівлі-продажу. Термін FAS може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

FOB - free onboard (... named port of shipment), франкооборт (... назва порту відвантаження). Поставка вважається здійсненою продавцем, коли товар передано через поручні судна в погодженому порту відвантаження. З цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару несе покупець. Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Він може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру передавати товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

CFR - cost and freight (... named port of destination), вартість і фрахт (... назва порту призначення). Поставка вважається здійсненою продавцем, коли товар передано через поручні судна в порту відвантаження. На продавця покладаються витрати та оплата фрахту, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, проте ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця. Термін CFR зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Він може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін CPT.

CIF - cost, insurance and freight (... named port of destination), вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення). Поставка вважається здійсненою продавцем, коли товар передано через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний понести витрати та сплатити фрахт, необхідні для доставки товару до погодженого порту призначення, проте ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця. На продавця покладається також обов'язок забезпечення морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення. Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIF від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходи для забезпечення додаткового страхування. Продавець має здійснити митне очищення товару для експорту. Термін C IF може застосовуватися тільки у разі перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають наміру щодо поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін C IP.

CPT - carriage paid to (... namedplace of destination), фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення). Продавець здійснює поставку товару переданням його перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до погодженого місця призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки товару в зазначений спосіб. Під "перевізником" мають на увазі будь-яку особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих

видів транспорту. У разі здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками перехід ризику відбувається в момент передання товару першому з них. Термін СРТ зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Може застосовуватися незалежно від виду транспорту, в тому числі за мультимодальних (змішаних) перевезень.

CIP - carriage and insurance paid to (... named place of destination), фрахт перевезення та страхування оплачено до (... назва місця призначення). Продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього він зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до погодженого місця призначення. Покупець бере на себе всі ризики та будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки у зазначений спосіб. На продавця покладається обов'язок забезпечення страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення. Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна СЕР від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходи для забезпечення додаткового страхування. Під "перевізником" мають на увазі будь-яку особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. У разі здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення кількома перевізниками ризик переходить у момент передання товару у відання першого з них. Термін СІР зобов'язує продавця очистити товар від мита для експорту. Може застосовуватися незалежно від виду транспорту, в тому числі за мультимодальних (змішаних) перевезень.

DAF - delivered at frontier (... named place), поставка до кордону (... назва місця поставки). Вважається, що продавець виконав свої обов'язки

щодо поставки, коли товар, очищений від мита для експорту, але ще не для імпорту, наданий у розпорядження покупця не розвантаженим на транспортному засобі в зазначеному місці та пункті на кордоні, перед митним кордоном суміжної країни. Під терміном "кордон" розуміють будь-який кордон, у тому числі країни експорту. Тому сторонам надзвичайно важливо завжди точно визначати відповідний кордон зазначенням конкретного місця та пункту. Проте, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо розвантаження товару з транспортного засобу та всі ризики й витрати, пов'язані з розвантаженням, це має бути чітко обумовлено внесенням відповідного застереження до договору купівлі-продажу. Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, за умови, що товар доставляється до сухопутної межі. Якщо поставка матиме місце в порту призначення, на борту судна або на причалі (набережній), слід застосовувати терміни DES або DEQ.

DES - delivered ex ship (... named port of destination), поставка із судна (... назва порту призначення). Вважається, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, який не пройшов митного очищення для імпорту, надано у розпорядження покупця на борту судна в названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до порту призначення до розвантаження. Якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики розвантаження товару, слід застосовувати термін DEQ. Термін DES використовується виключно у разі доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом або у змішаних перевезеннях, коли товар прибуває в порт призначення на судні.

DEQ - delivered ex quay (... named port of destination), поставка з причалу (... назва порту призначення). Вважається, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що не пройшов митного очищення для імпорту, надано у розпорядження покупця на причалі (набережній) у названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до порту призначення та розвантаженням його

на причал (набережну). Покупець зобов'язаний здійснити митне очищення товару для імпорту та сплатити всі податки, мита та інші збори і витрати, пов'язані з імпортом товару (це правило є відхиленням від попередніх версій "Інкотермс", які покладали обов'язки щодо митного очищення товару для імпорту на продавця). Якщо сторони бажають покласти на продавця всі або частину витрат, що підлягають оплаті при імпорті товару, вони повинні чітко зазначити це у договорі купівлі-продажу. Термін DEQ може застосовуватися тільки у разі доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом, а також у змішаних перевезеннях, коли товар вивантажується із судна на причал (набережну) в порту призначення. Якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики, пов'язані з переміщенням товару з причалу до іншого місця (складу, терміналу, транспортної станції та ін.) у порту або за його межами, слід застосовувати терміни DDU або DDP.

DDU - delivered duty unpaid (... named place of destination), поставка без сплати мита (... назва місця призначення). Продавець здійснює поставку покупцеві товару без митного очищення для імпорту та без розвантаження з будь-якого транспортного засобу в обумовленому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, за винятком (у відповідних випадках) будь-яких "мит" (під "митом" тут мають на увазі відповідальність за виконання та ризики виконання дій зі здійснення митних процедур, а також оплату витрат митного очищення, податків, митних та інших зборів) на імпорт до країни призначення. Обов'язки щодо такого "мита" покладаються на покупця, так само, як і будь-які витрати та ризики, зумовлені несвоєчасним митним очищенням ним товару для імпорту. Якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо здійснення ввізних митних процедур, витрати і ризики, пов'язані з цим, або деякі витрати, якими супроводжується імпорт товару, вони повинні чітко обумовити про у договір купівлі-продажу. Термін DDU може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо

поставка повинна мати місце на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід застосовувати терміни DES або DEQ.

DDP - delivered duty paid (... named place of destination), поставка зі сплатою мита, (... назва місця призначення). Продавець здійснює поставку покупцеві товару, очищеного від мита для імпорту, без розвантаження з будь-якого транспортного засобу в обумовленому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, у тому числі (у відповідних випадках) сплату будь-яких "мит" (під "митом" тут мають на увазі відповідальність за виконання та ризики виконання митних процедур, а також оплату витрат митного очищення, податків, митних та інших зборів) на імпорт до країни призначення. Якщо термін EXW покладає на продавця мінімальний обсяг обов'язків, то DDP - максимальний. Цей термін не повинен застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не в змозі одержати імпорتنу ліцензію. Проте, якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця оплату деяких витрат, пов'язаних з імпортом товару (таких, як ПДВ), це повинно бути чітко обумовлено у відповідному застереженні в договорі купівлі-продажу [15, с. 446-449]. Якщо сторони бажають покласти на покупця всі ризики і витрати щодо імпорту товару, слід застосовувати термін DDU. Термін DDP може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо поставка повинна відбуватися на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід застосовувати терміни DES або DEQ.

1.3. Наслідки невиконання або неналежного виконання договору міжнародної морської торгівлі

Як ми вже розуміли, контракт на міжнародну торгівлю товарами є основною формою міжнародних комерційних контрактів. Предметом такої угоди є рухомі матеріальні речі. В даний час міжнародні продажі регулюються переважно через уніфіковане міжнародне матеріальне право.

Віденська конвенція 1980 року - основний міжнародно-правовий документ, що регулює міжнародний купівлю-продаж у сучасній торгівлі. Відносини, які не регулюються Конвенцією, можуть регулюватися звичаєм, з яким сторони домовились, посилаючись на митницю (звичаї яких сторони знали або мали знати, яка міжнародна торгівля широко відома та послідовно дотримується сторонами у таких контрактах).

Сфера дії Віденської конвенції 1980 р. - контракти на купівлю-продаж товарів між сторонами, комерційними підприємствами, розташованими в різних штатах. Положення комерційних підприємств у різних країнах не враховується, якщо це не впливає з договору, ділових відносин або обміну інформацією між сторонами. Для застосування Конвенції не має значення громадянство сторін, їх цивільний чи комерційний статус, цивільний чи комерційний характер договору (стаття 1). У 2 ст. Перелік видів продажу, до яких не застосовується Конвенція, є: продаж товарів для особистого споживання, цінні папери, акції та гроші, судна водного та повітряного транспорту, електроенергія.

Конвенція встановлює порядок укладання міжнародного комерційного контракту між "відсутніми". Момент укладання контракту заснований на "доктрині отримання": оферта набуває чинності, коли вона одержана її адресатом, а договір вважається укладеним в момент, коли набирає силу акцепт оферти (ст. 15, 23). Місце укладення контракту визначається у відповідності з доктриною отримання - це місце одержання акцепту (ст. 18). Оферта - це пропозиція, адресована одному або кільком особам, якщо така пропозиція досить виразно і висловлює намір оферента вважати себе зв'язаним у разі акцепту. Конвенція визначає поняття відкличний і безвідкличний оферти; встановлює право оферента на відкликання оферти; визначає момент, коли оферта втрачає силу.

Акцепт - заява або інша поведінка адресата оферти, що виражає згоду з офертою. Акцепт оферти вступає в силу, коли зазначена згода отримана оферентом. Конвенція закріплює протягом строку для акцепту - він повинен

бути отриманий у встановлений оферентом термін; якщо термін не зазначений, у розумний термін (який визначається на підставі фактичних обставин договору). Конвенція визначає, коли відповідь на оферту, що містить додаткові або відмітні умови, може вважатися акцептом; встановлює поняття зустрічної оферти (ст. 18-22).

Конвенційні вимоги до форми угоди враховують міжнародну практику не пов'язувати боку жорсткими вимогами щодо форми договору. Договір купівлі-продажу може укладатись і в письмовій, і в усній формі. Факт домовленості може доводитися будь-якими засобами, включаючи показання свідків (ст. 11). Конвенція закріплює "правила про заяву": держава-учасниця, національне законодавство якої вимагає письмової форми договору, в будь-який момент може зробити заяву про обов'язковому дотриманні такої форми, якщо одна зі сторін контракту розташована на його території (ст. 12 та 96). Це положення є однією з небагатьох норм Конвенції, що мають імперативний характер.

Віденська конвенція не регулює питання позовної давності. Інститут позовної давності регламентує Нью-Йоркська конвенція ООН про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974). У 1980 р. Нью-Йоркська конвенція була доповнена Протоколом про внесення в неї змін і доповнень у відповідності з Віденською конвенцією.

Сфера дії Нью-Йоркської конвенції: розміщення комерційних підприємств сторін на території різних держав або застосування договору на право однієї із держав-учасників. Норми Нью-Йоркської конвенції є диспозитивними: давайте визнаємо угоду сторін про неприєднання.

Строк давності - чотири роки. Тривалість періоду починається з дати права на вимогу. Право на судовий розгляд, що виникає внаслідок порушення договору, відбувається в день, коли таке порушення відбулося. Право суду, пов'язане з невідповідністю товару умовам договору, виникає в день фактичної передачі товару покупцеві або його відмову у прийнятті

товару. Після закінчення строку давності вимоги сторін один до одного не можуть бути виконані.

У Нью-Йоркській конвенції в протоколі 1980 року беруть участь близько 30 держав. Стаття 1 Протоколу передбачає застосування Конвенції не лише до договорів між сторонами, комерційні підприємства яких розташовані в різних державах-учасниках. Конвенція також застосовується у випадках, коли відповідно до норм міжнародного приватного права закон держави-учасника застосовується до договору. Деякі держави висловили застереження щодо того, що положення Конвенції не застосовуватимуться до контрактів, якщо суб'єкти господарювання сторін перебувають у державах, які не є учасниками Конвенції (США, Словаччина та Чеська Республіка). Більшість держав-учасниць не робили таких застережень (Аргентина, Єгипет, Угорщина, Мексика, Польща, Румунія, Словенія, Угорщина, Уругвай).

Як наслідок, Конвенція може застосовуватися до контрактів, комерційні структури яких знаходяться в державах, які не є учасницями Конвенції, за умови, що застосовне законодавство є правом держави-учасника.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРУ МІЖНАРОДНОЇ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ У ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

2.1. Форма укладання договору міжнародної морської торгівлі

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, який спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі. У системі морського торгового судноплавства зародилися й одержали розвиток основні правові інститути й організаційні форми міжнародних перевезень вантажів і пасажирів. Система економічних і правових відносин між учасниками процесу перевезення на інших видах транспорту розвивалася тією чи іншою мірою під впливом міжнародної практики морського торгівельного судноплавства.

У міжнародному судноплавстві склалися дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) і трампова (нерегулярна). Міжнародне лінійне судноплавство організовується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Основним документом при оформленні перевезення вантажу в міжнародному лінійному судноплавстві є коносамент. Коносамент (bill of lading) - це документ, що надає право кожному, хто є його власником, розпоряджатися товаром.

Договір морського перевезення вантажів - це різновид договору перевезення, що регулює відносини між суб'єктами комерц. діяльності у зв'язку з транспортуванням товарів. Правові норми Д. м. п. в. знайшли відображення у Конвенції з питань уніфікації окр. правил про коносамент 1924 та Конвенції ООН про морське перевезення вантажу 1978.

В Україні його укладання, регулюється нормами Кодексу торговельного мореплавства України, зокрема гл. 2 розд. V («Морські

перевезення»). Згідно із ст. 133 перевізник (фрахтівник) зобов'язується перевезти доручений йому відправником вантаж з порту відправлення у порт призначення і видати його уповноваженій на одержання вантажу особі (одержувачеві), а відправник (фрахтувальник) зобов'язується сплатити за перевезення встановлену плату (фрахт). Фрахтувальником і фрахтівником визнаються особи, що уклали між собою договір фрахтування судна (чартер). Практиці відомі дві форми чартеру — договір перевезення та договір фрахтування.

Після приймання вантажу до перевезення перевізник, капітан або агент перевізника повинен видати відправникові коносамент, який є доказом прийняття вантажу, зазначеного у коносаменті. Відправник повинен своєчасно передати перевізникові всі (передбачені портовими, митними, санітарними та ін. адм. правилами) док-ти, що стосуються вантажу. Вантажі, які потребують затарювання чи упакування для запобігання втратам, нестачі і пошкодженням, слід пред'являти до перевезення у цілій тарі чи упаковці. Перевізник зобов'язаний завчасно, до початку рейсу, привести судно в морехід. стан: забезпечити тех. придатність судна до плавання, спорядити його і забезпечити усім необхідним, укомплектувати екіпаж, підготувати трюми та ін. приміщення судна до приймання, перевезення і схоронності вантажу. Якщо відправникові надано для перевезення все судно, то на його вимогу перевізник повинен відправити судно у плавання, навіть якщо було навантажено не весь вантаж. Перевізник у цьому разі зберігає право на повний фрахт.

Перевізник може не видавати одержувачеві вантаж до сплати ним платежів на відшкодування витрат, здійснених перевізником, оплати простою судна та ін. (право утримання вантажу). При цьому перевізник має право застави на вантаж, що перевозиться. Якщо, приймаючи вантаж, перевезений за коносаментом, одержувач письмово не заявив про нестачу або пошкодження вантажу, то вважається, що вантаж одержано згідно з умовами коносаменту.

За неналежне виконання обов'язків за цим правочином учасники договору несуть майнову відповідальність. Так, перевізник відповідає за втрату, нестачу або пошкодження прийнятого до перевезення вантажу, якщо не доведе, що вони сталися не з його вини, зокрема внаслідок: дії непереборної сили, виникнення небезпеки і випадковостей на морі чи ін. судноплавних водах, пожежі, що сталася не з вини перевізника; рятування людей, судна, вантажу; дій чи розпоряджень властей (затримання, арешт, карантин тощо) та ін. Перевізник не відповідає за втрату, нестачу або пошкодження вантажу, якщо доведе, що вони сталися внаслідок дій чи упущень капітана, ін. осіб судового екіпажу і лоцмана в судоводінні або управлінні судном (навігаційна помилка). За порушення умов договору, викликані діями чи бездіяльністю зазначених осіб при навантаженні, розміщенні, вивантаженні або здачі вантажу (комерційна помилка), перевізник відповідає на заг. підставах. Згідно із Законом України «Про транспорт» (1994), за втрату, нестачу, псування або пошкодження прийнятого до перевезення вантажу перевізник відповідає у розмірі факт, шкоди (ст. 13). Відправник або одержувач відповідають за простій судна, що стався внаслідок непред'явлення або несвоєчасного пред'явлення ними вантажу, затримки навантажувально-розвантажувальних робіт або ін. затримок з їх вини.

Перевезення вантажів морським транспортом пов'язані, зокрема, з непередбачуваними обставинами (небезпекою, випадковістю), які нерідко завдають шкоди судну або вантажу. Іноді доводиться навмисно вдаватися до втрат, щоб врятувати людей, судно і вантаж. Такі збитки можуть бути визнані загальною або окремою аварією..

Тому такий правочин має бути укладений у письм. формі.

Докритами, що підтверджують наявність і зміст договору, є:

- 1) рейсовий чартер (якщо договір передбачає умови надання для перевезення всього судна, його частини або окр. судових приміщень);
- 2) коносамент, якщо договір такої умови не передбачає;

3) ін. письмові докази.

Численні науковці наголошують про те що однією з форм договору морської торгівлі є угода про вільну торгівлю. Важливим завданням МЗС на економічному напрямі є забезпечення дипломатичного супроводу та сприяння у проведенні переговорних процесів з укладення угод про вільну торгівлю (далі - УВТ) між Україною та країнами світу, а також їх угрупованнями.

Укладання УВТ передбачає створення сприятливих умов для здійснення торговельно-економічного співробітництва з окремими країнами чи групами країн, а отже - є дієвим та ефективним інструментом нарощування обсягів українського експорту через лібералізацію доступу товарів та послуг на зовнішні ринки. Запровадження режиму вільної торгівлі з перспективним торговельно-економічними партнерами дозволяє Україні диверсифікувати географію та номенклатуру національного експорту за рахунок лібералізації ринків таких країн у довгостроковій перспективі.

Укладення УВТ має на меті, передусім, просування та захист економічних інтересів українських товаровиробників і експортерів, а також забезпечення збалансованої тарифної політики, у тому числі, по відношенню до чутливих груп промислових та с/г товарів, що має стати підґрунтям створення сприятливих умов для розвитку торговельно-економічного співробітництва.

Україною укладено угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), країнами СНД, а також з Чорногорією, Македонією, Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном.

Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн) підписана 24.06.2010 р. у м. Рейк'явік (Ісландія), ратифікована Законом України від 07.12.2011 р. № 4091-VI та набрала чинності 01.06.2012 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами (промисловими, сільськогосподарськими, рибою і

морською продукцією), послугами та врегулювання спорів. З огляду на різний ступень економічного та соціального розвитку України та держав – членів ЄАВТ, в рамках Угоди застосовується принцип асиметричності зобов'язань Сторін, що дозволяє нашій державі адаптувати торгівлю з державами ЄАВТ до умов вільної торгівлі.

Крім того, з метою надання технічної і фінансової підтримки українській стороні для адаптації до нових умов торгівлі в рамках Угоди було підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо Програми двостороннього співробітництва у сільському господарстві між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Державним секретаріатом Швейцарії з економічних питань, а також Спільну заяву Державного агентства рибного господарства України, Міністерства рибного та сільського господарства Ісландії та Міністерства рибного господарства та прибережних справ Норвегії про співробітництво у сфері рибного господарства.

Договір про зону вільної торгівлі СНД (держави-члени: Україна, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, РФ, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан) підписаний 18.10.2011 р., ратифікований в Україні 13.07.2012 р.

Крім того, діють двосторонні УВТ між Україною та Азербайджаном (ратифіковано 12.07.1996), Узбекистаном (04.11.1995), Таджикистаном (06.07.2001) і Туркменістаном (05.11.1994). Найбільшими торговельними партнерами України в рамках СНД залишаються РФ, Білорусь, Молдова та Казахстан.

Режим вільної торгівлі між Україною та Грузією діє з 1996 року на підставі Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Грузія від 09.01.1995 р. (набрала чинності 04.06.1996 р.), а також міжурядового Протоколу про внесення змін і доповнень до вказаної Угоди від 17.06.2009 р., що пов'язано з виходом Грузії з СНД.

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії підписана 18.11.2011 р. в м. Київ та ратифікована Законом України від 16.10.2012 р. № 5445-VI, набрала чинності 01.01.2013 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами, послугами та врегулювання спорів. Відповідно до положень Угоди, з моменту набрання нею чинності Чорногорія забезпечує скасування імпорتنих мит до нуля. При цьому, з метою унеможливлення потенційних негативних наслідків для економіки України українська сторона в рамках Угоди вилучила з режиму вільної торгівлі низку чутливих груп сільськогосподарських товарів. Також, збережено право на застосування Україною експортних мит відповідно до існуючих зобов'язань в рамках СОТ.

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною була підписана 18 січня 2001 року в м. Скоп'є та ратифікована Законом України № 2599-III від 05.07.2001 р. Ця Угода охоплює питання усунення обмежень на торгівлю промисловими та с/г товарами, забезпечення умов для чесної конкуренції у торгівлі, створення умов для подальшого сприяння інвестиціям, розвитку спільних інвестиційних проектів, а також питання захисту інтелектуальної власності та співпраці Сторін на ринках третіх країн.

Укладені УВТ сприяють вільному руху товарів та послуг між країнами, що, у свою чергу, сприяє залученню інвестицій, здешевленню імпорту, розвитку внутрішнього виробництва, інфраструктури, обміну досвідом і технологіями, забезпечують зайнятість населення, надходження до бюджетів податків та зборів, збереження тісних міждержавних зв'язків.

Наразі тривають переговорні процеси щодо укладення двосторонніх УВТ між Україною та Канадою, Туреччиною, Державою Ізраїль.

Продовжується робота з визначення економічної доцільності укладення УВТ з іншими важливими торговельними партнерами України. Паралельно із проведенням відповідних наукових досліджень визначення перспективних країн для укладення УВТ забезпечується шляхом проведення консультацій з бізнес-асоціаціями та товаровиробниками України.

2.2. Об'єкт договору міжнародної морської торгівлі

Вчені наголошують на тому, що в залежності від об'єкта договору міжнародної морської торгівлі прийнято класифікувати на декілька актів міжнародного правозастосування. Договором морського перевезення вантажів у трамповому судноплаванні є чартер (Charter Party), в лінійному коносамент (Bill of Lading).

Залежно від специфіки перевезення для різних вантажів і окремих напрямів використовується ряд форм і проформ стандартних чартерів, розроблених об'єднаннями фрахтувальників (судновласників) і фрахтувальників (вантажовласників). Стандартні форми чартерів використовуються для певного виду товару. Наприклад, для руди, вугілля, нафти, зерна, цукру і т.д. Зазвичай стандартні проформи чартерів схвалюються міжнародними морськими організаціями, а також національними організаціями традиційних морських держав.

Розрізняють два поняття чартеру - чистий і відкритий. Термін чистий чартер вживається тоді, коли документ підписується без будь-яких змін стандартної форми. Відкритий чартер - документ, в якому не вказано ні рід вантажу, ні пункт призначення. Ця форма використовується, коли фрахтувальник не знає точно небудь бажає зберегти в секреті, куди і з яким вантажем прямує судно.

До обов'язкових умов чартеру відносяться:

- час і місце укладення чартеру;
- повне найменування сторін;
- техніко-експлуатаційні характеристики судна або групи суден;

- право заміни судна іншим, але з аналогічними техніко-експлуатаційними характеристиками;
- місцезнаходження судна в момент укладення договору перевезення;
- рід вантажу і спосіб його перевезення;
- вантажні опціони (відхилення від точної цифри завантаження судна).

Наприклад, неможливо абсолютно точно визначити, яку кількість масових або наливних вантажів занурено на судно. Часто облік зануреного кількості вантажу здійснюється тільки за осадкою судна. До того ж солоність Світового океану різна в різних регіонах, що також впливає на рівень опадів судна. Таким чином, у світовій практиці встановлюються як би можливі допустимі відхилення в кількості завантаженого і вивантаженого вантажу;

- умова про кількість вантажу; оплата витрат за вантажними операціями;
- порти вантаження і вивантаження;
- початкова та кінцева дати подання судна під вантажні операції (лейдейс і канцелінг);
- терміновість подачі судна під вантажні операції промпт (що означає терміново) і спот-промпт (надтерміново);
- порядок подачі повідомлень про готовність судна до вантажних операцій;
- надання послуг з оформлення документів;
- можливість відхилення судна від курсу (девіація);
- час, що відводиться на вантажно-розвантажувальні роботи (стадійний час);
- форсмажорні застереження;
- припинення відповідальності та заставне право на товар;
- застереження про страйк, льодова обмовка, військова обмовка;
- порядок вирішення спорів і претензій.

При укладанні чартеру для фрахтувальника важливо знання норм пофузкі і вивантаження в портах. У випадку, якщо зобов'язання фрахтувальника забезпечити завантаження вантажу у визначені терміни не буде виконано, то йому належить виплатити судовласнику штраф (демередж) за додатковий простій судна під вантажними операціями. У той

же час дострокове (проти термінів, обумовлених в чартері) закінчення вантажних робіт означає виплату фрахтувальнику судновласником премії (диспач).

Нормативні терміни виконання вантажно-розвантажувальних робіт по портах країн-учасниць можуть змінюватися відповідно до розвитку матеріально-технічної бази портів.

Договором морського перевезення в лінійному судноплаванні служить коносамент. Коносамент має три функції:

- доказ наявності договору перевезення;
- товаророзпорядчий документ. Це означає, що коносамент ніби уособлює собою сам товар. Тримач коносамента є юридичною власником вантажу. Це дає йому право здійснювати з вантажем різні угоди, передавати іншій особі, страхувати, закласти в банку, отримати позику;
- доказ прийняття вантажу до перевезення.

Видача коносамента допускається тільки після прийому вантажу до перевезення. Він видається один раз для перевезення даної партії вантажу. Вторинна видача коносамента по одному і тому ж вантажу припустима лише за умови повернення перевізнику раніше виданих відправнику примірників. Недотримання цього правила призводить до майнової відповідальності перевізника. Коносамент виписується на кожну окрему партію вантажу, прийнятого на судно.

Застосовуються два види коносаментів залежно від часу їх видачі відправнику: для вантажу, прийнятого до перевезення (received for shipment), і вантажу, прийнятого на борт (on board, або shipped on board). Перший вид практикується при базисному умови ФАС і лінійних перевезеннях, коли вантаж приймається на склад для подальшої його відправки на черговому судні за розкладом. У результаті вантажовідправник отримує можливість мати на руках товаророзпорядчий документ і розпоряджатися ним але свій розсуд. Бортовий коносамент видається на занурений на борт товар. У ряді випадків умови контракту вимагають, щоб

на коносаменті була ще додаткова напис: "на борту" (on board). Коносаменти, використовувані в російській зовнішній торгівлі, виписуються, як правило, для товару, вже зануреного на судно.

Відповідно до виомг чинного законодавства коносамент містить такі реквізити.

1. Найменування судна.
2. Найменування перевізника (судовласницьку підприємства).
3. Порт і країна погрузки.
4. Порт і країна вивантаження.
5. Найменування відправника.
6. Найменування одержувача. Тут передбачаються наступні варіанти:
 - конкретне найменування одержувача. У цьому випадку коносамент називається іменним. Застосовується він у тому випадку, коли товар вже продан і відправлений за адресою одержувача;
 - коносамент на пред'явника. Графа "вантажодержувач" не містить ніяких вказівок і вантаж видається тому, хто його пред'явить;
 - коносамент виписаний "наказу відправника" або "наказу одержувача". У цьому випадку коносамент носить назву ордерного. У графі "найменування одержувача" повинно бути вказано: "to order of ..." і далі найменування організації-відправника або одержувача. У практиці міжнародної торгівлі та зовнішньої торгівлі Росії переважають ордерні коносаменти, так як вони спрощують передачу прав на вантаж. Іменні ж коносаменти виписуються рідше, переважно на цінні вантажі.
7. Розмір платежів за перевезення. До підписання коносаменту повинні бути врегульовані всі питання, що стосуються оплати тарифу та інших платежів, пов'язаних з перевезенням вантажу. У коносаменті зазначаються сплачені суми в порту відправлення, а також суми, що підлягають сплаті одержувачем в порту призначення.
8. Найменування вантажу і позначені на ньому марки, число місць або кількість вантажу. У необхідних випадках - дані про зовнішній вигляд, стан і

властивості вантажу на друкованому бланку коносаментів всіх видів вказується, що вантаж прийнятий в хорошому за зовнішнім виглядом стані. Якщо насправді стан вантажу або тари за зовнішнім виглядом небездоганно, то робиться відповідна помітка. Коносамент без зауважень називається чистим (clean), із зауваженнями - нечистим, або брудним (not clean, або dirty). З такими зауваженнями, констатуючими дефекти в змозі товару або упаковки, банки не приймають коносаменти до оплати.

9. Час і місце видачі коносамента. Такий час визначається точною календарною датою - числом, місяцем, роком. Так як коносамент є товаророзпорядчим документом, його дата відіграє важливу роль і в цілому ряді інших зовнішньоторговельних операцій, таких як виконання договору купівлі-продажу, страхування. Так, зазвичай термін виконання вантажовідправником контракту визначається датою навантаження товару на судно; дата коносамента враховується при відкритті акредитива.

10. Кількість примірників. Як правило, коносамент виписується у трьох оригінальних примірниках відповідно до сторін договору перевезення. У друкованому тексті всіх форм коносаментів вказується, що за виконанні одного з них всі інші втрачають силу. Два примірники коносамента пересилаються одержувачу або уповноваженій ним банку. На оригіналах коносамента ставиться штамп "оригінал" (original). Копії коносаментів для службових потреб (для порту, агента судна, експедитора, митника, стивідора і т.д.) виготовляються в потрібній кількості, а для того, щоб підкреслити їх допоміжний характер, на них ставиться штамп "копія" (сміттю, сору not negotiable).

11. Підпис капітана. При перевезеннях вантажів у міжнародній торгівлі в коносамент за згодою сторін можуть включатися інші умови та застереження, але вони не повинні суперечити нормам національного законодавства, зокрема нормам "Кодексу торговельного мореплавства" та міжнародним угодам держави

Після складання коносамента виписується документ, званий маніфестом.

Маніфест застосовується при зовнішньоторговельних перевезеннях і являє собою опис занурених на судно товарів по коносаментам (перелік коносаментних партій на судні).

Маніфести складаються судовим агентом або портом, причому для кожного порту вивантаження окремо. Призначаються вони для пароплавства і судна, митниці портів відправлення та призначення, агентів і т.д.

Договором перевезення на річковому транспорті у внутрішніх повідомленнях є річкова накладна.

Накладна - документ, супроводжуючий вантаж, що перевозиться або буксируваний пліт на всьому шляху прямування.

Існують такі форми накладних, використовувані при внутрішніх перевезеннях:

ГУ 1 - перевезення сухих вантажів;

ГУ 3 - перевезення вантажів в універсальних контейнерах;

ГУ 5 - буксирування плотів і суден;

ГУ 7 - змішане сполучення;

ГУ 9 - перевезення нафтопродуктів.

При перевезеннях вантажів у міжнародному сполученні, коли річковий транспорт (судна змішаного ріка-море плавання) але річковій системі Росії виходить у море і здійснює доставку товарів в іноземні порти, договором перевезення є морський коносамент.

Тобто, об'єктом договору міжнародної морської торгівлі є виступають блага та результати інтелектуальної діяльності суб'єктів правовідносин стосовно яких вони мають право здійснювати правочини. В залежності від призначення об'єкти такого договору втілюються у морському перевезенні вантажів та товаріву, трамповом судноплаванні як чартер (Charter Patty), а в лінійному - коносамент (Bill of Lading).

2.3. Права та обов'язки сторін: аналіз судової практики

Як ми говорили раніше, зовнішньоторговельний договір (контракт) — це договір постачання матеріальних благ, прийнятий у міжнародній торгівлі, що укладається між експортером та імпортером, спрямований на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоторговельній діяльності.

Типові контракти купівлі-продажу товарів розробляються торговельними палатами, монополістичними об'єднаннями, великими фірмами, Європейською економічною комісією ООН. Типові контракти на багато товарів розробляють галузеві національні союзи підприємців, причому для кожного товару може складатися кілька варіантів типових контрактів. При розробці міжнародних контрактів керуються Конвенцією ООН про міжнародні договори купівлі-продажу товарів та Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС (у редакції 1990 р.). У практичній діяльності, як правило, кожна фірма повинні мати широкий набір типових контрактів.

Зовнішньоторговельний контракт включає такі розділи: преамбулу; предмет контракту; кількість та якість товару, базисні умови постачання; ціну і суму контракту; умови платежів, умови здавання-приймання товару; упаковку і маркування товару; заяву претензій; форс-мажорні обставини; санкції та рекламації; вирішення спірних питань (арбітраж). У цілому структура зовнішньоторговельного контракту аналогічна звичайному договору постачати (див. 6.3), однак деякі з умов зовнішньоторговельного контракту мають особливості свого трактування.

Преамбула — це вступна частина контракту, в якій зазначаються номер, місце і дата підписання контракту, визначаються сторони (організації, фірми), від імені яких укладається договір, та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення договору.

Предмет контракту містить розгорнуту характеристику товару (із зазначенням точного найменування, марки, сорту), який реалізується за цим контрактом. Якщо номенклатура товарів досить велика, цей розділ може вноситися за текст контракту у вигляді специфікацій, які є невід'ємною частиною того самого контракту і що обумовлюється в тексті самого контракту.

Кількість товарів, що підлягають постачанню, установлюється по кожній товарній позиції відповідно до систем мір та ваг, що застосовуються в різних країнах, і як їх еквівалент — у метричній системі. Якість товарів визначається за сукупністю основних властивостей, здатних підтвердити можливість використання за основним призначенням, і встановлюється посиланням на стандарти, технічні умови, зразки тощо.

Базисні умови постачання (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів у редакції 1990 року) визначають вид транспорту й обов'язки контрагентів щодо поставки товару, визначають момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої (табл. 2.3). Стосовно до обов'язків продавця сукупність умов ІН-КОТЕРМС у редакції 1990 року поділяється на чотири групи:

група Е — відвантаження товару;

група F — основні видатки з перевезення не оплачено;

група С — основні видатки з перевезення товарів оплачено;

група D — постачання товару.

Відповідно з цим принципом обов'язки продавця поступово зростають — від мінімальних в групі Е до максимальних у групі D. При цьому витрати, які несе продавець, включаються в ціну товару.

Таблиця 2. 3. Класифікація обов'язків контрагентів

Обов'язки продавця	Умови ІНКОТЕРМС	Група	Короткий зміст умови
Відправлення товару	Франко-завод	E	EXW. Зобов'язання продавця щодо поставки товару вважається виконаним після того, як він надав покупцеві товар на своєму підприємстві, передав відповідні документи та право власності на товар згідно з вимогами договору, про що одержав підтвердження відповідним свідоцтвом про

			поставку від покупця
Основні видатки на перевезення не оплачені	Франко-перевезення	F	<p>FCA.</p> <p>Зобов'язання продавця щодо поставки вважається виконаним після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевезення, названого покупцем, у погодженому місці або пункті, а також передачі відповідних документів та права власності на товар згідно з вимогами договору, про що одержав підтвердження відповідним транспортним або</p>

			еквівалентним електронним повідомленням
	Франко-вздовж борту	F	FAС. Зобов'язання продавця щодо поставки вважається виконаним після розміщення товару вздовж борту на причалі або на ліхтерах в указаному порту поставки
	ФОВ франко-борт	F	FOB. Зобов'язання щодо поставки вважається виконаним після того, як товар передано через поручні судна в погодженому порту відвантаження
Основні видатки на перевезення	Вартість і фрахт	C	CFR. Зобов'язання

оплачені			<p>продавця щодо поставки вважаються виконаними після поставки товару в погоджений порт призначення в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт необхідні для поставки товару в погоджений порт призначення</p>
	СІФ Вартість, страхування та фрахт	С	СІФ. Зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після поставки товару в погоджений порт призначення в момент переходу

		товару через поручні судна в порту відвантаження Продавець повинен забезпечити морське страхування для усунення ризиків загибелі або пошкодження товару гід час перевезення
Перевезення оплачені до	С	СРТ. Зобов'язання продавця щодо поставки вважається виконаним після поставки товару на зберігання перевізнику. Продавець оплачує фрахт за перевезення товару до погодженого місця

		призначення
Перевезення і страхування оплачені до	C	CIP. Зобов'язання продавця щодо поставку? вважається виконаним після поставки товару на зберігання перевізнику з забезпеченням страхування вантажу для усунення ризиків покупця у зв'язку з загибеллю або пошкодженням товару при перевезенні
Поставка до кордону	D	DAF. Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент прибуття товару, очищеного від мита на експорт, у зазначений

			пункт і місце на кордоні, однак до вступу на митний кордон країни, зазначеній у договорі
	Доставлено, франко-судном	D	DES. Зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як товар наданий покупцю на борт судна, не очищений від мита на імпорт у погодженому порту призначення. Продавець має нести всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений порт призначення
Поставка товару	Доставлено,	D	DEQ.

	франко-причал		Зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у розпорядження покупця на причалі (товарній пристані)
	Доставлено, мито не сплачено	D	DDU. Зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у розпорядження покупця в погодженому місці країни імпорту. Продавець повинен нести витрати і ризики, пов'язані з поставкою товару

		(за винятком мита, податків та інших зборів, що сплачуються при ввезенні)
Доставлено, мито сплачено	D	DDP Зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у розпорядження покупця в погодженому місці країни імпорту. Продавець зобов'язаний нести ризики і втрати, включаючи мито, податки та інші збори, пов'язані з поставкою товару до погодженого місця.

Ціна і сума контракту — це сума грошей у визначеній валюті, яку покупець зобов'язаний сплатити продавцеві за одиницю товару чи весь товар, поставлений на обумовлених умовах у встановлений у контракті пункт. Ціни контрактів можуть виражатись у валюті країни експортера, імпортера чи третьої країни. Залежно від способу фіксації вирізняють тверду, рухома, плаваючу з наступною фіксацією ціни. Крім цього, у міжнародній оптовій торгівлі існує специфічна система знижок до ціни (загальна, якщо оплата за товар здійснюється готівкою, сезонна, якщо товар купується поза сезоном

Умови здавання-приймання товару визначають строки і дати постачання товарів за цим контрактом. Строк поставки — момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю або вповноваженої ним особи і може бути визначений календарним днем, періодом, протягом якого повинна бути здійснена поставка, або як певна умова: "негайно", "швидко", "без затримки", "зі складу" тощо. За дату постачання за погодженням сторін може братися: дата здавання товару перевізнику або експедиційній фірмі, дата видачі варанту (складського свідоцтва), дата підписання акта приймання-здавання тощо. В контрактах може передбачатися також і дострокова поставка.

За місцем проведення здавання-приймання може бути попереднім (проводиться представником покупця у продавця) або кінцевим (проводиться в місці завантаження або в пункті призначення).

Умови платежів визначають спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Валютою розрахунків може братися валюта контракту, валюта однієї зі сторін контракту або валюта третьої країни. Строки розрахунків звичайно вказуються сторонами в контракті як конкретна дата або період, протягом якого має відбутися платіж, і залежать від обумовленого моменту переходу права власності на товар. Основними способами розрахунків у міжнародній практиці є банківський (готівковий) перерахунок, платіж з авансом і платіж у кредит. Прийнятними формами розрахунків є інкасо,

акредитив, за відкритим рахунком, переказом, чеком, векселем тощо; на практиці форми розрахунків часто переплітаються та комбінуються.

Упаковка і маркування товару передбачає узгодження сторонами вимог до упаковки товару (ящики, мішки, контейнери тощо) та нанесення на нього відповідного маркування (найменування продавця та покупця, номер договору, місце призначення, спеціальні умови складування і транспортування та ін., а за потреби також умови його повернення).

Порядок відвантаження передбачає не тільки обов'язковість технологічного забезпечення навантажувальних робіт, а й необхідність своєчасного інформування продавцем покупця про готовність до відвантаження і завершення цього процесу. Одночасно з повідомленням про відвантаження покупцеві за допомогою засобів зв'язку надсилається пакет відвантажувальних документів.

Форс-мажорні обставини передбачають, в яких випадках сторони звільняються від відповідальності за невиконання умов договору (контракту) через обставини непереборної сили (стихійні лиха, військові дії, ембарго, втручання з боку влади та ін.). Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Санкції та рекламації встановлюють порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням одним з контрагентів своїх зобов'язань. Розміри штрафних санкцій мають бути чітко визначені в контракті (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких можуть бути заявлені рекламації. Претензії можуть висловлюватися лише щодо тих питань, які не були врегульовані процедурою здавання-приймання; вони надсилаються в письмовому вигляді й мають містити конкретну вимогу до продавця щодо порядку усунення недоліків.

Арбітраж передбачає порядок урегулювання спорів і суперечок, претензій і рекламацій, які не можуть бути вирішені сторонами способом переговорів. Для цього сторони обумовлюють випадки, за яких сторони можуть звернутися до суду, процедуру звернення й орган арбітражу включно з країною (продавця, покупця чи третьою країною), до якого слід звертатись у разі виникнення нерозв'язаних суперечностей.

РОЗДІЛ 3. СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ МОРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

3.1. Сутність і особливості юридичного забезпечення державної морської політики України на сучасному етапі

Взаємодія інститутів держави, бізнесу та громадянського суспільства здійснюється шляхом застосування різних форм і методів, зокрема за допомогою державно-приватного управління, яке поширене у світовій практиці і вважається більш результативним, ніж суто державне. Держава має владні повноваження визначати цілі і завдання розвитку, надавати дозвіл на здійснення діяльності в межах власної компетенції представникам приватного сектору, приймати необхідні нормативно-правові акти тощо.

Приватному управлінню властиві гнучкість, мобільність, швидкість прийняття рішень, здатність до запровадження інновацій. Більшість розвинутих країн поєднали найкращі риси державного й приватного управління, застосовуючи механізм державно-приватного партнерства. Хоча влада визначила державно-приватне партнерство (ДПП) одним з ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, на початковій стадії перебувають вирішення важливих соціально-економічних проблем, упровадження партнерських відносин інститутів держави, бізнесу та громадянського суспільства в нашій країні. Це зумовлює необхідність наукового обґрунтування ДПП, визначення основних характеристик та принципів його застосування, особливо в окремих сферах державного управління.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень у сфері державно-приватного партнерства, високий рівень опрацювання загальнотеоретичних питань, подальшого дослідження вимагає аналіз сучасних проблем і тенденцій розвитку ДПП в окремих сферах суспільної діяльності, зокрема у сфері культури в Україні. Проблема недостатнього

використання можливостей державно-приватного партнерства в гуманітарній сфері потребує розв'язання.

У науковій літературі партнерство інститутів держави, бізнесу та громадянського суспільства визначають по-різному: трапляються такі поняття, як “публічно-приватне партнерство”, “державно-приватне партнерство”, “приватнодержавне партнерство”. Значна частина науковців ці поняття вживає як синоніми, що відповідають англійському терміну “PublicPrivate Partnership”, пояснюючи це особливістю перекладу іноземних джерел. Разом з тим все більше авторів розглядає “публічно-приватне партнерство” і “державно-приватне партнерство” як окремі взаємовиключні поняття, вживання яких пов'язане з роллю та функціями держави в суспільстві. Змістове використання цих понять залежить від моделі та культури державного управління. Зарубіжним дослідникам найбільш близьким до відображення змісту концепції видається поняття “публічно-приватне партнерство”. До того ж воно найбільш точно відтворює її сутність відносно, оскільки як публічний партнер у зарубіжній практиці часто виступають не лише органи державної влади, а й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди [2, с. 7].

Партнерство здійснюється між інститутами держави всіх рівнів влади, приватного сектору, до якого належать організації інвесторів та бізнесу, та представниками громадянського суспільства для вирішення суспільно важливих проблем, які стосуються компетенції держави, і отримання взаємної економічної вигоди. Державний партнер зосереджується на прийнятті необхідних нормативно-правових актів, визначенні цілей і завдань проектів ДПП, якості послуг, ціновій політиці, моніторингу виконання проектів, тобто виконує регулюючу та координуючу функції. Приватний партнер безпосередньо виконує проект: вкладає капітал або використовує навички щодо залучення коштів, технічні знання та забезпечує ефективну реалізацію проектів.

Послуги “третьої сторони” також важливі, оскільки місцеві жителі як представники громадянського суспільства краще за будь-кого розуміють свої потреби і шукають шляхи вирішення проблем, пропонуючи представникам державної влади та приватного сектору впровадження та реалізацію партнерських проектів. Саме через активну позицію представників громадянського суспільства та приватного сектору щодо реалізації проектів відображається зміст концепції “публічно-приватне партнерство”.

Використовуючи поняття “приватно-державне партнерство”, мають на увазі співпрацю між державною владою та приватним сектором у суспільно значущих галузях, але провідну роль відіграє приватний сектор, який не тільки дбає про отримання прибутків, а й усвідомлює соціальну відповідальність перед суспільством. У працях українських науковців частіше за все використовується поняття “державно-приватне партнерство” зважаючи на те, що держава володіє владними повноваженнями й надає дозвіл на здійснення діяльності із власної компетенції представникам приватного сектору.

Необхідно також враховувати, що в Україні, як і в більшості пострадянських країн, становлення та розвиток інститутів громадянського суспільства ще тривають, і пропозиції про партнерство надходять в основному від органів державної влади, рідше – від представників приватного сектору.

Отже, термін “державно-приватне партнерство” відображає провідну роль держави у впровадженні проектів ДПП. Існують різні підходи до визначення терміна “державно-приватне партнерство”, який можна розглядати в широкому та вузькому розумінні.

У широкому розумінні державно-приватне партнерство – це “система відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального, економічного і соціального розвитку” [1, с . 112]. У вузькому розумінні державно-приватне партнерство – це “конкретні проекти, що реалізуються

спільно державними органами і приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності” [1, с. 112].

Державно-приватне партнерство є одним з принципів сучасної моделі публічного управління “New Public Management”, яку провідні західні країни почали впроваджувати в кінці ХХ ст. Концепція “нового державного менеджменту”, на думку М .В.Пасічника, – це модель державного управління, в основу якої покладе-но запозичення методів корпоративного управління, які застосовуються в бізнесі та некомерційних організаціях. Ця модель орієнтована на підвищення гнучкості прийняття рішень у державному апараті, зниження його ієрархічності, делегування повноважень на нижчий рівень прийняття рішень і посилення механізмів зворотного зв'язку між державою та громадянами [3].

І.М.Трофімова зазначає, що в цій концепції основне завдання уряду – надати місце-вим спільнотам можливість самостійно вирішувати свої проблеми і контролювати якість публічних послуг, що надаються [4]. В.Г.Варнавський, А.С.Корчагіна , К.В.Павлюк, С.М.Павлюк, В.В.Пучков, В.І.Якунін зазначають, що ДПП – це, передусім , співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів, альянс між владою і бізнесом для реалізації суспільно значущих проектів.

Так , К.В.Павлюк, С.М.Павлюк визначають ДПП як “конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства” [5, с. 11].

При цьому частина науковців акцентує увагу на тому, що державно-приватне партнерство – це певна форма співробітництва держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів: інституційна,

організаційна, правова. В.Г.Варнавсякий, А.В.Клименко, В.О.Корольов наголошують на тому, що ДПП – “юри-дично закріплена форма взаємодії між державою та приватним сектором стосовно об’єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними та муні-ципальними органами, установами і підприємствами з метою ре-алізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності” [1, с. 18].

В.В.Пучков визначає державно-приватне партнерство як “інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості і науково-дослідницьких конструкторських робіт до забезпечення суспільних послуг. Як правило, кожен та-кий альянс є тимчасовим, оскільки створюється на певний термін з метою здійснення конкретного проекту і припиняє своє існуван-ня після його реалізації” [6, с. 289].

Деякі вчені розглядають державно-приватне партнерство як соціальний інститут, що має певним чином організовану систему зв’язків, норм, процедур, які задовольняють основні потреби суспільства. Так, О.М.Полякова визначає державно-приватне партнерство як “суспільний інститут, що включає сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення по-треб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поведження” [7, с. 318].

Відповідно до визначення Європейської комісії державноприватне партнерство зводиться до передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які фінансувалися публічним сектором [8]. Угоди між державною і приватною сторонами передбачають отримання послуги на певний період часу, певної якості та кількості.

Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 1 липня 2010 р. № 2404-VI визначає державно-приватне партнерство як “співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами” [9].

До основних принципів здійснення державно-приватного партнерства Закон України відносить: рівність перед законом державних та приватних партнерів; заборону будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів; узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди; незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об’єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру; визнання державними та приватними партнерами прав і обов’язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства; справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов’язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства; визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, установлених законом.

Існують певні характеристики, які відрізняють проекти ДПП від інших форм відносин держави і приватного бізнесу. Відповідно до Закону всі проекти державно-приватного партнерства мають певні спільні ознаки: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

На нашу думку, важливо додати ще кілька ознак, які відрізняють проекти в рамках ДПП від інших форм відносин держави і приватного бізнесу: реалізація проектів, які мають важливе суспільне значення; реалізація проекту на конкурентній основі, коли для відбору приватного партнера проводиться конкурс; розподіл відповідальності між державним та приватним партнерами, коли державний партнер зосереджує увагу на визначенні цілей, якості послуг, ціновій політиці, моніторингу виконання проектів, тобто виконує регулюючу та координуючу функцію, а приватний безпосередньо реалізує проект.

Найбільш поширені проекти державно-приватного партнерства у сферах водопостачання, оброблення відходів, енергетики, виробництва, транспортування і постачання тепла, будівництва та експлуатації транспортної інфраструктури, охорони здоров'я, туризму, відпочинку, рекреації, культури, спорту тощо.

Згідно з економічним і фінансовим звітом за 2010 рік “Державно-приватне партнерство в Європі – до і під час недавньої фінансової кризи”, який оприлюднив Європейський інвестиційний банк у липні 2010 р., за кількістю угод ДПП в Європейському Союзі лідируючі позиції належать Великобританії, Португалії, Франції, Німеччині, Іспанії та Італії. Кількість проектів ДПП зростала від двох у 1990 р. до 118 проектів у 2009 р. Загалом, з 1990 по 2009 р. в ЄС було укладено понад 1300 угод ДПП загальною вартістю капіталу понад 250 млрд євро [2, с. 32–33].

Згідно з даними Європейського експертного центру ДПП, у 2010 р. укладено 67 угод за проектами державно-приватного партнерства із загальними обсягами фінансування в 13,9 млрд євро. При цьому лідируючі позиції займають такі сектори економіки: освіта 29,9%, транспорт 23,9%, загальні громадські послуги 14,9%, охорона здоров'я 14,9% [2, с. 33].

В Україні у 2013 р. у рамках державно-приватного партнерства розпочата реалізація 160 проектів, зокрема, 71 проект стосується водопостачання, 32 – виробництва, транспортування і постачання тепла, 16 проектів – будівництва та експлуатації транспортної інфра-структури (в тому числі морських і річкових портів), 9 проектів ре-алізуються у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту, ще 8 – у галузі геологорозвідки та видобування корисних копалин, 7 проектів спрямовані на оброблення відходів, по 3 реалі-зуються у сферах охорони здоров'я та енергетики [10].

Як видно, на сьогодні гуманітарна сфера не є інвестиційно привабливою, хоча саме культура, наука і освіта здатні забезпечити сталий розвиток держави, поєднати збереження національних культурних традицій із досягненнями світової культури, підвищенням освітнього рівня українського народу. Досвід США, Канади, Японії, країн Європейського Союзу, Індії, Росії щодо застосування ДПП у сфері культури доводить, що, крім економічного ефекту, такі проекти сприяють популяризації культури.

Найбільш ефективно цей механізм використовується в діяльності, пов'язаній з охороною і збереженням культурної спадщини, створенням цифрових копій бібліотечних і архівних фондів, розвитком екотуризму та рекреаційної інфраструктури, спільним виробництвом кінематографічної продукції, створенням телерадіокомпаній тощо.

Партнерами виступають, як правило, приватні національні та зарубіжні туристичні компанії, кіностудії, медіа-холдинги, видавничі фірми, благодійні установи, фонди гуманітарно-культурного профілю, приватні підприємці. Єдиної моделі державно-приватного партнерства не існує, за формою це можуть бути концесія, аутсорсинг, спільне управління тощо. Найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами в Україні залишається концесія – взаємовигідний договір, коли держава передає бізнесу права на використання якогось об'єкта або майна.

На цих умовах на сьогодні в Україні укладено 77 договорів, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг. Ще 39 договорів

державно-приватного партнерства стосуються спільної діяльності щодо об'єктів державної (комунальної) власності. Крім того, на сьогодні 44 проекти реалізуються із застосуванням інших форм ДПП: укладено 42 договорів оренди та 2 – про пайову участь [10]. Незважаючи на розмаїття форм реалізації, у міжнародній практиці визначають основні етапи ДПП: оцінка можливостей для надання послуг у рамках державно-приватного партнерства; підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках державно-приватного партнерства; вибір партнера; переговорний процес та укладання договору; виконання та моніторинг контракту [2, с. 81].

Хоча українська влада визначила ДПП серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем, запровадження концепції ДПП в Україні відбуваються повільно.

Основними причинами цього є слабка політична воля, корупційні відносини, поширені на всіх рівнях державної влади та управління, недоліки нормативно-правового регулювання, економічна нестабільність, зношеність об'єктів інфраструктури, тривалий термін окупності інвестицій, відсутність досвіду впровадження проектів ДПП в Україні, неспроможність представників державної влади на належному рівні розробляти, пропонувати та контролювати виконання проектів ДПП тощо.

Отже, державно-приватне партнерство – сучасний механізм, застосування якого сприятиме розвитку України, значному зменшенню витрат з Державного бюджету України та місцевих бюджетів, особливо в умовах військових дій на Сході країни та економічної кризи. Рациональне використання механізмів державно-приватного партнерства поряд з іншими механізмами державного регулювання дасть змогу створити умови для зміцнення економічного і політичного суверенітету України, підвищення її міжнародного авторитету, інвестиційної привабливості.

Для забезпечення подальшого впровадження концепції державно-приватного партнерства пропонуємо такі заходи: – проведення реформування

в країні, яке дасть змогу перетворення України на сучасну конкурентоспроможну європейську державу та виведе зі стану стагнації і застою; – боротьба з корупцією в усіх органах державної влади та органах місцевого самоврядування; – усунення недоліків та розв’язання суперечностей, пов’язаних з нормативно-правовим регулюванням ДПП; – надання надійних гарантій виконання державою своїх зобов’язань у процесі реалізації проектів ДПП; – забезпечення тісної співпраці представників органів державної влади, приватного сектору та громадянського суспільства щодо розв’язання проблем на державному та місцевому рівнях; – підготовка рекомендацій щодо реалізації проектів ДПП для представників державної влади, бізнесу та громадських організацій; – підготовка кваліфікованих спеціалістів з державного управління, здатних забезпечити практичну реалізацію проектів ДПП; – вивчення позитивного міжнародного досвіду щодо управління проектами ДПП та можливості його застосування в Україні.

3.2. Національні інтереси України та їх захист міжнародно-правовими засобами в водах Світового океану

Забруднення ґрунту, повітря, води, які утворюють біосферу нашої планети всього за декілька десятиріч досягнуто таких масштабів, що нерідко можна зустріти доволі песимістичні прогнози стосовно майбутнього людства у зв’язку з деградацією навколишнього середовища. Ще в 1969 р. в доповіді Генерального секретаря ООН Економічній та соціальній раді було відзначено, що “в історії людства виникає криза всесвітнього масштабу, яка загрожує в однаковій мірі як розвинутим, так і нерозвинутим країнами, - криза середовища, що оточує людину”. Стає очевидним, що при розвитку існуючих тенденцій життя надалі буде поставлене під загрозу.

Практично всі країни світу в тій чи іншій мірі вже зіштовхнулися з проблемою навколишнього середовища і намагаються її вирішити на національному рівні. Проте жодна країна, яких би дієвих заходів в цьому

напрямку вона не вживала, не може почувати себе в безпеці, доки не буде задовільним чином вирішене питання захисту середовища тих районів, які знаходяться в загальному користуванні всіх країн та народів. В першу чергу це стосується Світового океану – не лише транспортної артерії загальносвітового значення, не лише “скарбниці” живих та мінеральних ресурсів, але і основного компоненту біосфери Землі.

Не дивлячись на те, що в своїй основі проблема захисту і збереження Світового океану, як і навколишнього середовища в цілому, відноситься до області природничих наук, важливе значення в її вирішенні належить правовому регулюванню. Справа в тому, що Світовий океан має доволі складну, якщо можна так висловитися “правову структуру” – правовий режим окремих його частин далеко не однаковий. Тому лише погодження дії держав по запобіганню забрудненню морського середовища, яке прямо чи побічно спричинюється наростаючим інтенсивним використанням просторів та ресурсів Світового океану та іншою діяльністю людини, можуть призвести до задовільних результатів. А це вже сфера дії міжнародного права.*

Наша країна багато років послідовно і наполегливо виступає за об’єднання зусиль держав в справі захисту Світового океану від забруднення, в тому числі і шляхом створення та використання необхідних для цього міжнародних правових засобів. Цю лінію політики України легко можна простежити, починаючи з таких значних політичних кроків, як ініціатива у прийнятті XXXVI сесією Генеральної Асамблеї ООН резолюції “Про історичну відповідальність держав за збереження природи Землі для нинішнього та майбутніх поколінь”, аж до постійної роботи українських представників в найрізноманітніших робочих органах Міжнародної морської організації (ІМО), програми ООН з питань захисту навколишнього середовища (ЮНЕП) та інших міжнародних організацій та кооперацій. Значна частина роботи була здійснена ще в часи перебування України у складі Союзу РСР, коли вона мала право окремого голосу в ООН паралельно із Радянським Союзом.

Вищесказане пояснює, чому дослідження сучасного міжнародно-правового режиму захисту морського середовища від забруднення, його генезис та перспектив розвитку, становить значний інтерес.

Розвиток міжнародно-правового режиму захисту морів та океанів від забруднення йшов двома шляхами.

В кінці 60-х і в 70-х роках в надзвичайно короткі терміни розробляється і приймається, а згодом вступає в силу цілий ряд масштабних міжнародних угод в цій галузі. В їхньому числі такі важливі міжнародні договори універсального характеру, як Міжнародна конвенція про запобігання забрудненню із суден. 1973 р. із протоколом, який змінює її, від 1978 р. (МАРПОЛ 1973/1978/, Конвенція про запобігання забрудненню моря в результаті захоронення відходів та інших матеріалів 1972 р., Конвенція про втручання у відкритому морі на випадок аварій, які загрожують забрудненням нафтою 1969 р. Конвенція про цивільну відповідальність за збитки, від забруднення нафтою та ін. В ці ж роки приймається ряд регіональних міжнародних угод про запобігання забрудненню окремих морських басейнів Балтійського моря (Конвенція по захисту морського середовища району Балтійського моря, прийнята в Хельсінкі в 1974 р.), Середземного моря (Конвенція по захисту Середземного моря від забруднення, прийнята в Барселоні в 1976 р.), Перської затоки (Кувейтська регіональна конвенція про співробітництво в галузі захисту морського середовища від забруднення, прийнята в 1978 р.), а також деякі інші угоди.

Проте універсальні угоди стосуються лише забруднення морів із суден та внаслідок захоронення відходів. Вони не зачіпають одне з головних джерел забруднення морського середовища – забруднення його із суші, а також забруднення, яке є результатом робіт на континентальному шельфі, із атмосфери і т.д. Регіональні договори, хоча вони головним чином також регламентують забруднення моря із суден і в результаті захоронення відходів, містять окремі норми про запобігання його забрудненню з інших джерел. Проте в силу саме свого характеру регіональні договори

поширюються лише на окремі морські регіони, які становлять незначну частину Світового океану.

Якщо поглянути на створену цими всіма договорами картину міжнародно-правового регулювання захисту Світового океану від забруднення в цілому, то одразу кидається у вічі її фрагментарний, мозаїчний характер, зусилля в ній окремих деталей та відсутність рис, які об'єднують ці всі деталі. Бурхливе – протягом якихось 8-9 років – становлення нової області міжнародного морського права, права захисту морського середовища, не призвело до створення системи міжнародно-правових норм, об'єднаних спільними принципами та спільними положеннями.

Проте поруч з цим майже в той самий період (1973-1982 рр.) проходить робота III Конференції ООН з морського права, яка завершується створенням системи кодифікованих універсальних норм міжнародного морського права, які утворюють як би “парасольку” над усіма іншими міжнародними договірними нормами в цій галузі. Прийнята конференцією Конвенція ООН з морського права в тій її частині, яка присвячена захисту і збереженню морського середовища, містить єдину систему норм, які повинні діяти в цій області. Ці норми, хоча і не співпадають за ступенем деталізації, дуже різні з точки зору їх досконалості та якості, разом з тим в своїй сукупності регламентують запобігання забрудненню морського середовища із усіх можливих джерел, причому сфера їх дії не обмежена якими-небудь окремими географічними регіонами.

Якщо до цього додати, що норми Конвенції ООН з морського права розроблялися на основі консенсусу (що особливо характерно для її правил стосовно захисту та збереження морського середовища) і що як до її прийняття, так і після цього більшість з них імплементовані в національному законодавстві ряду країн, в тому числі України, то слід визнати, що зараз науковий аналіз міжнародно-правового режиму запобігання забрудненню Світового океану в цілому можливий лише при детальному врахуванні положень цієї конвенції.

Якщо намагатись охарактеризувати суть цих положень конвенції, то можна сказати, що вона полягає у визначенні співвідношення (чи розмежуванні) національних та міжнародно-правових засобів регулювання захисту морського середовища. Правила, які містяться в Частині XII Конвенції ООН, - це перш за все правила, які розмежовують компетенцію в області такого регулювання між державами та міжнародною спільнотою в цілому, а також між окремими категоріями держав (прибережними державами, державами прапору судна і т.д.). Звичайно, як і будь-яка спроба охопити в короткій формулі обширне та значне явище, це твердження страждає неточністю. В конвенції є значне число норм про співробітництво держав у справі захисту морського середовища, і є положення про відповідальність за збитки, заподіяні забрудненням, є і деякі інші правила. Але головний зміст Частині XII Конвенції ООН з морського права, те, що відрізняє її від чисельних угод по захисту морського середовища і разом з тим ставить як би над цими угодами у вигляді своєрідної “парасольки”, заключається перш за все в нормах, що визначають роль національних та міжнародно-правових засобів регулювання у справі попередження забруднення морів та боротьби з ним.*

Роль, яка відводиться конвенцією, тим чи іншим засобам регулювання, визначається трьома факторами:

- 1) джерелом забруднення, т.б., характером тієї діяльності, яка може спричинити забруднення морського середовища. Слідом за іншими міжнародними угодами, які існують в цій галузі, Конвенція ООН проводить границю між забрудненням моря із суші, із суден, з атмосфери, в результаті захоронення відходів, розвідки та розробки мінеральних ресурсів морського дна на Континентальному шельфі і в районі за межами дії національної юрисдикції. Особливості цих джерел настільки суттєві, що часто саме вони визначають переважаючу роль національних чи міжнародно-правових засобів регулювання у справі боротьби із забрудненням з того чи іншого

джерела, а також глобальний чи регіональний характер міжнародно-правового регулювання;

2) видом морських просторів, в яких здійснюється діяльність, яка вимагає дотримання певних правил для запобігання забрудненню морського середовища. І саме для Конвенції ООН з морського права характерне принципово видніше розв'язання питання про права держав в залежності від того чи здійснюється така діяльність в територіальному морі, в економічній зоні, у відкритому морі за її межами і т.д., яке отримало назву “зонального підходу до проблеми запобігання забруднення моря”. Такий підхід в значній мірі породжений виконанням нової категорії морських просторів – економічних зон – і намаганням прибережних держав всебічно захистити свої права на ресурси в цих зонах, в тому числі і шляхом закріплення за ними права на захист їхнього морського середовища;

3) тим, чи йде мова про нормативну регламентацію відповідної діяльності шляхи створення правил (“норм та стандартів”), дотримання яких повинно попередити чи зменшити забруднення морського середовища, чи про примусове забезпечення виконання цих правил, включаючи виявлення їх порушень та введення покарань. Такий розподіл в Конвенції ООН правового регулювання захисту та збереження морського середовища на дві частини був викликаний об'єктивними причинами, а саме протиріччями між державами – суб'єктами прав на певні морські простори та державами, зацікавленими у здійсненні на цих просторах різних видів діяльності.

Найгострішими ці протиріччя виявилися там, де намагання держав, прибережних до економічних зон та міжнародних проток, прийшли у зіткнення з інтересами свободи міжнародного судноплавства.

Стосовно економічних зон цей конфлікт був розв'язаний шляхом компромісу на основі принципу, згідно з яким “виконання міжнародних норм та стандартів забезпечується національними засобами”. Окремі елементи цього принципу можна виявити і в правилах про запобігання забрудненню інших морських просторів.

Із сказаного видно, що в Конвенції ООН з морського права правове регулювання захисту та збереження морського середовища побудоване як би в трьох “вимірах”.

Керування навколишнім середовищем являє собою нову сферу міжнародного середовища. Проблеми оточуючого середовища не є, звичайно, абсолютно “новими”, і не можна сказати, що раніше пов’язані з цим стосунки взагалі не регулювались; по тому, що стосується використання річок, охорони рибних ресурсів та захисту тваринного світу, вже були відповідні угоди. Проте до недавнього часу загроза навколишньому середовищу не розглядалась як єдина небезпека, що загрожує усьому живому, і частковий контроль вважався достатнім для вирішення цієї проблеми. Дійсно, сама концепція “міжнародного права оточуючого середовища” з’явилася, очевидно, лише після Конференції ООН з питань навколишнього середовища, яка не лише зібрала представників усіх континентів, щоб розглянути весь комплекс запитань навколишнього середовища, але також звернула увагу широкої громадськості на реальних стан прав на планеті.

На відміну від минулого в останні роки було дуже багато сказано та написано про екологічну кризу. Навіть так багато, що люди, здавалось, почали втрачати інтерес до “всесвітньої екології” ще до того, як зрозуміли саме значення цього слова.*

Проте, розвиток на міжнародному рівні навряд чи підтверджує цей висновок. Почата робота була потім успішно продовжена, зокрема, шляхом приведення рядку конвенцій ООН, які були присвячені різним аспектам проблеми навколишнього середовища: питання народонаселення обговорювались на Всесвітній Конференції з народонаселення (Бухарест, 1974), міжнародне положення з продовольством – на Всесвітній конференції з продовольства (Рим, 1974), розвиток людських поселень – на Конференції із питань людських поселень (Ванкувер, 1986), використання світових ресурсів прісних вод – на Всесвітній конференції з питань водних ресурсів

(Мар-дель-Плата, 1977) і т.д. Хоча на цих конференціях і не було прийнято якихось-небудь обов'язкових правових норм, вони, без сумніву, підготовлювали ґрунт для подальших зусиль по ефективному керуванню середовищем, що оточує людину. В той же час ще до Стокгольмської Конференції питання навколишнього середовища стали обговорюватися різними міжнародними організаціями, як урядовими, так і неурядовими. В результаті цієї діяльності, а також інших форм міжнародного співробітництва – двостороннього, регіонального та універсального стала з'являтися все більша кількість норм, покликаних регулювати діяльність, яка впливає чи може вплинути на екологічний баланс, який визначає життя на Землі. Для досягнення цієї мети здійснювались і інші заходи.

3.3. Цілі, принципи та завдання державної морської політики України з позицій міжнародного морського права

Державна морська політика - система врегульованих зовнішніх та внутрішніх суспільних відносин, що виникають у процесі провадження морської діяльності, реалізації національних інтересів України у цій сфері;

Метою державної морської політики є визначення інтересів України у зовнішній та внутрішній політиці в Азовському і Чорному морях, Керченській протоці та інших районах Світового океану, визначення принципів, завдань, шляхів і способів реалізації державної морської політики.

Суб'єктами національної морської політики є держава та суспільство. Держава здійснює державну морську політику через державні органи. Товариство бере участь у формуванні та реалізації національної морської політики органами місцевого самоврядування та громадськими об'єднаннями, що діють на підставі Конституції України та законодавства України.

Пояснити необхідність морської політики можна наступними факторами:

- 1) відсутність на державному рівні узгодженого системного бачення проблем морського та річкового транспорту України та всього морегосподарського комплексу;
- 2) як наслідок, відсутність бачення структури Концепції державної морської політики, її основних засад, принципів та змісту;
- 3) неусвідомлення державою відповідальності за долю українського морського та річкового флоту та всього морегосподарського комплексу, надзвичайної необхідності виведення галузі з кризи як важливого фактору економічного розвитку країни.

Іншою важливою обставиною є відсутність нормативних положень, на основі яких можна вивести бачення змісту поняття “Концепція морської політики”. Ще у 1996 році постановою Кабінету Міністрів України, яка на сьогодні вже втратила чинність, на Державний департамент морського та річкового транспорту (Укрморрічфлот) було покладено завдання “розробки концепції та визначення напрямів розвитку морського і річкового транспорту” та встановлено відповідні критерії: “врахування потреб населення та суспільного виробництва у морських і річкових перевезеннях, розвитку інших видів транспорту

Реалізація державної морської політики сприятиме:

- подальшому посиленню позицій України як морської держави, створенню умов для досягнення цілей та розв'язання завдань з розвитку морської діяльності;
- інтеграції всіх складових морської діяльності до відповідних європейських та світових структур (міжнародних урядових і неурядових організацій, об'єднань), участі України у їх діяльності на рівноправних засадах;
- активній транскордонній співпраці у сфері морегосподарської діяльності охорони навколишнього природного середовища;

- формуванню сучасних суспільно-економічних засад сталого провадження та розвитку всіх складових морської діяльності;
- підтримці та розвитку морегосподарської діяльності, яка спрямована на задоволення конкретних потреб людини, створенню можливості безперешкодного доступу на конкурентній основі до провадження морегосподарської діяльності юридичними і фізичними особами України та інших держав;
- забезпеченню підтримки Військово-Морських Сил Збройних Сил України і Морської охорони Держприкордонслужби на рівні, достатньому для забезпечення захисту національних інтересів України та ефективного розв'язання завдань державної морської політики.

Значення її оцінюватиметься при виконанні основних завдань, якими є:

- підтримка та розвиток морегосподарської діяльності на технологічному, екологічному, соціальному рівні для забезпечення задоволення потреб українського суспільства, конкурентоспроможності на світовому ринку, повного використання геополітичного потенціалу держави, відповідності стандартам
- безпеки судноплавства;
- забезпечення у внутрішніх водах і територіальному морі України режиму судноплавства, що відповідає міжнародному морському праву та міжнародним стандартам безпеки судноплавства, підвищення рівня безпеки судноплавства на українських суднах до міжнародних стандартів безпеки судноплавства, ефективного здійснення функцій морської адміністрації та інших функцій держави, що передбачені
- міжнародними договорами України в галузі судноплавства;
- сприяння розвитку всіх галузей економіки приморських регіонів держави та забезпечення пріоритетності розвитку морегосподарської діяльності;
- розв'язання завдань, покладених на Військово-Морські Сили Збройних Сил України і Морську охорону Держприкордонслужби, на рівні,

достатньому для участі у забезпеченні територіальної цілісності, політичної та економічної незалежності України, непорушності її державного кордону на морі та захисту інших

- національних інтересів у сфері морської і військово-морської діяльності держави;
- збереження і розвиток наукового та кадрового потенціалу всіх складових морської діяльності на рівні, що забезпечить ефективну реалізацію національних інтересів держави.

Ядром функціонування морегосподарського комплексу є торговельне мореплавство – діяльність, пов'язана з використанням суден для перевезення вантажів, пасажирів, багажу та пошти, рибних та інших морських промислів, розвідки та видобування корисних копалин, виконання буксирних, криголамних і рятувальних операцій, прокладання кабелю, також для інших господарських, наукових і культурних цілей.

Морський транспорт є невід'ємною частиною міжнародної логістичної системи і традиційно відіграє провідну роль у світовій торгівлі. За даними Комісії ООН з питань розвитку та торгівлі (UNCTAD), понад 80 % міжнародної торгівлі товарами, що набуває все більш глобального характеру, здійснюється шляхом морських перевезень². Протягом 1990-2014 рр. обсяги світової морської торгівлі зросли у 2,5 рази (з 4 млрд тонн до 9,8 млрд тонн).

Основною причиною значного зростання судноплавства є розширення світової торгівлі та інтеграція ринків, економічне відкриття Китаю для зовнішнього світу, лібералізація умов торгівлі як результат досягнень світових торговельних організацій. Оскільки попит на морські перевезення носить похідний характер, динаміка морських перевезень і міжнародної морської торгівлі формується під впливом глобальної макроекономічної кон'юнктури

За даними The Review of Maritime Transport UNCTAD загальний обсяг морської торгівлі у 2014 р. склав 9,8 млрд тонн, перевищивши рівень докризового 2008 р. на 19,6 %, рівень попереднього 2013 р. – на 3,4 %. Отже

сектор має потенціал швидкого відновлення і, за оцінками фахівців, здатен в стислі терміни перевищити докризові середньорічні показники зростання, навіть незважаючи на деяке уповільнення темпів приросту в 2013-2014 рр.

Сьогодні основними стримуючими факторами розвитку національного торговельного мореплавства в Україні є наступні.

Відсутність єдиної державної стратегії розвитку морської галузі та уваги з боку держави до проблем торговельного судноплавства, хоч саме ця галузь могла б стати однією з провідних галузей національної економіки з огляду на природно-кліматичні умови, наявність розгалуженої системи портів, кадровий потенціал й потенціал суднобудування, а також враховуючи перспективу зростання попиту національної зовнішньої торгівлі на послуги з морського перевезення вантажів.

Обсяг морських перевезень вантажів через українські порти флотом під Державним прапором України складає лише 5-7 %; Указ Президента України від 16 травня 2008 р. № 463/2008 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави», який мав би спрямувати і скоординувати зусилля різних гілок влади на відновлення позицій України як морської держави, не будучи реалізованим і не досягнувши своєї основної мети, втратив силу. До того ж питання розвитку торговельного мореплавства не знайшли в ньому достатнього відображення.

Морська доктрина України на період до 2035 року, на думку фахівців, виявилася декларативним документом, не здатним надати належний імпульс розвитку морському транспорту як ефективному і конкурентному сектору економіки України. Повільне впровадження конкурентної економічної політики у сфері торговельного мореплавства, актуальність якої зростає з урахуванням перспектив реалізації інтеграційних планів України до європейської транспортної системи. Управлінські та фінансові інновації мають бути обумовлені сучасними тенденціями скорочення сфери державного втручання в економіку, рухом у напрямку лібералізації і

приватизації. Україні слід формувати нові конкурентоспроможні моделі управління, застосовувати сучасні методи залучення приватного капіталу для фінансування об'єктів інфраструктури, придбання транспортних засобів та іншого устаткування, удосконалювати систему ціноутворення на послуги транспортних підприємств.

Слід зауважити, що морський флот в Україні має потенціал інвестиційної привабливості для вітчизняних промислово-фінансових груп, проте, на наш погляд, більш перспективним є забезпечення європейського принципу вільної конкуренції при доступі морських перевізників до вантажної бази. Відсутність умов, які б стимулювали судновласників реєструвати судна під українським прапором, не дозволяє Україні в повній мірі реалізувати свій потенціал морської держави і не дає можливості ефективно розвиватися вітчизняному суднобудуванню.

Одним з напрямків розвитку судноплавної галузі в Україні є введення міжнародного реєстру суден, який дозволяв би піднімати прапор України, не менш зручний, ніж класичні «зручні» прапори офшорних країн відкритої реєстрації суден. Це дозволить об'єднати переваги, характерні для класичних реєстрів «зручного» прапора і національних реєстрів, що збереже реальний юридично обов'язковий зв'язок між судном і державою прапора відповідно до Конвенції ООН з морського права 1982 р. і надасть право судновласникам отримувати різні види податкових пільг. За деякими оцінками, введення міжнародної реєстрації суден сприяло концентрації флоту під національним прапором: у Данії – на 97 %, Туреччині – на 84 %, Португалії – на 83 %, Франції – на 81 %, в Італії – на 70 %.

Нерозвиненість і недостатня ефективність функціонування допоміжних сегментів ринку морських транспортних послуг в Україні – фрахтового ринку (лінійних агентів та операторів, фрахтових брокерів, компаній, що здійснюють шип-менеджмент) та ринку транспортних посередників (послуг морських агентів, митних брокерів, транспортно-експедиторських компаній тощо). Оптимізація параметрів сегментів зазначених ринків у складі єдиного

ринку морських транспортних послуг безпосередньо впливає на функціонування глобальної логістичної системи доставки вантажів, тому кожний елемент повинен бути достатньо розвинутим і ефективно використовуватися задля забезпечення сталого функціонування і розвитку ринку в цілому. Недосконалість системи оподаткування різних сфер функціонування судноплавних компаній, високе загальне податкове навантаження на суднопластво, проблеми у сфері кредитування компаній з метою придбання суден, зокрема, відсутність у національному законодавстві механізму належного забезпечення морських застав та іпотек, що ускладнює одержання коштів для модернізації й відновлення флоту, та інші чинники, які зумовлюють зменшення числа і тоннажу суден українських судноплавних компаній.

Чинна система оподаткування прибутку від експлуатаційної діяльності, необхідність стягнення ПДВ і мита на побудований та придбаний флот, а також система регулювання зовнішньоекономічної діяльності стають для українських судновласників основною перешкодою на шляху реєстрації суден під національним прапором. Для тоннажу, що вже експлуатується під Державним прапором України, зазначені причини обумовлюють низький рівень його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Зруйнованість системи забезпечення безпеки на морському транспорті адже Державна інспекція України з безпеки на морському та річковому транспорті (Укрморречінспекція), яка реалізовувала державну політику та здійснювала державний нагляд (контроль) за безпекою на морському та річковому транспорті, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442, реорганізована шляхом злиття з Державною інспекцією з безпеки на наземному транспорті, а її правонаступником став новостворений орган — Державна служба України з безпеки на транспорті, у якій досі немає фахового штату і належного фінансування, але яка відповідатиме за всі напрями безпеки – як на суші, так і на морі. Слід додати, що існуюче обладнання системи забезпечення безпеки мореплавання є

морально і фізично застарілим, з технічної точки зору забезпечення сучасного контролю за навігаційною обстановкою та надання своєчасної допомоги вітчизняним та іноземним плавзасобам у надзвичайних ситуаціях унеможлиблюється відсутністю в Україні власної інтегрованої супутникової системи зв'язку.

Недостатність уваги до вирішення проблеми, пов'язаної із забезпеченням національного флоту необхідними типами нових сучасно оснащених суден відповідного класу (зокрема, суднами «ріка-море», допоміжним флотом) й можливістю розширення вітчизняного транспортного виробництва. Оскільки залучення банківських кредитів і зовнішніх інвестицій на теперішній час є ускладненим, а побудова власного флоту у найближчій перспективі за рахунок лише власного прибутку підприємств морського бізнесу є неможливою, ризики довгострокових інвестицій в переоснащення рухомого складу транспортних підприємств мають бути розподілені між державним бюджетом, бюджетами суб'єктів господарювання морегосподарського комплексу та іншими джерелами інвестування. Враховуючи стратегічне значення флоту для розвитку національної економіки, державна підтримка мала би здійснюватися за допомогою гнучкої податкової і кредитної політики з урахуванням оцінки стану вантажної бази, яка формує попит на ті чи інші види тоннажу.

У перспективі розвиток світового судноплавства експерти пов'язують з впливом шести найбільш узагальнених груп факторів : - ефективності морської політики (стосується насамперед посилення безпеки перевезень, відкриття ринків каботажних перевезень тощо); - змін у демографії (зростання споживчого попиту населення та його диференціації за різними країнами і регіонами); - енергетики і охорони довкілля (удорожчання енергоресурсів, збільшення витрат у зв'язку із підвищенням вимог до охорони навколишнього середовища, зменшення тиску на довкілля, скорочення емісії парникових газів); - розвитку технологій, які на тлі уповільнення темпів зростання світового виробництва і торгівлі

відіграватимуть провідну роль у зростанні обсягів судноплавства; - економічного і фінансового чинників (раціоналізації мережі та уповільнення темпів міжнародної торгівлі, розвитку нішевих ринків, зменшення прибутковості морських перевезень внаслідок низьких перевізних ставок і надлишку сукупного дедвейту світового флоту тощо).

Таким чином, еволюція глобальної економічної архітектури вже сьогодні впливає на напрямки та структуру світових торговельних потоків, відповідно і на попит на послуги, пов'язані з морськими перевезеннями. Натомість в Україні, яка позиціонує себе як морська держава, тенденції розвитку сектору морських перевезень не лише не відповідають загальносвітовим, але в багатьох випадках є прямо протилежними.

ВИСНОВКИ

Правове регулювання міжнародних морських перевезень товарів уніфіковане на міжнародному правовому рівні. І це позитивний момент, оскільки об'єднання, як відомо, сприяє подоланню конфліктів різних національних законів. Але, з іншого боку, одночасне присутність міжнародно-правових норм, які регулюють однакові відносини по-різному, викликає певні питання щодо їх застосування, конкуренції норм різних міжнародних актів, і, отже, не тільки не сприяє однотайному врегулюванню спірних питань, і, навпаки, ускладнює "зіткнення". Отже, як показує практика міжнародної доставки вантажів, ця сфера потребує подальшої уваги з боку експертів усіх рівнів з точки зору як можна більш однотайної та більш ефективної, тобто з урахуванням інтересів усіх учасників перевезення, юридичний регулятор цих відносин.

На сьогоднішній день вчені стверджують, що договір міжнародної морської торгівлі є одним із різновидів договору суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності [36, с. 93]. Основні вимоги щодо форми, змісту та порядку укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) містить також Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (зі змінами відповідно до Закону України від 21 жовтня 1999 р. № 1182-XIV). Як ми вже розуміли, контракт на міжнародну торгівлю товарами є основною формою міжнародних комерційних контрактів. Предметом такої угоди є рухомі матеріальні речі. В даний час міжнародні продажі регулюються переважно через уніфіковане міжнародне матеріальне право.

Вчені наголошують на тому, що в залежності від об'єкта договір міжнародної морської торгівлі прийнято класифікувати на декілька актів міжнародного правозастосування. Договором морського перевезення вантажів у трамповому судноплаванні є чартер (Charter Party), в лінійному коносамент (Bill of Lading).

Враховуючи зазначене, відродження національного торговельного мореплавства стає сьогодні пріоритетом реалізації національних інтересів України в сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу. Перетворення судноплавства на одну з провідних галузей національної економіки доцільно з огляду на природнокліматичні умови, наявність розгалуженої системи портів, кадровий потенціал й потенціал суднобудування, а також враховуючи перспективу зростання попиту національної зовнішньої торгівлі на послуги з морського перевезення вантажів. Забезпечення безпеки морського транспорту, охорона суден та портових об'єктів, боротьба з піратством в сучасних умовах поглиблення економічних дисбалансів і військових конфліктів є невід'ємною частиною процесу становлення України як світової морської держави і важливим елементом розвитку морських перевезень під національним прапором України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексишин В.Г. Международные и национальные стандарты безопасности мореплавания [Текст] / [В.Г. Алексишин, Л.А. Козырь, Т.Р. Короткий]. — Одесса: Латстар, 2002. — 250 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. — СПб.: ПИТЕР, 1999.— 413 с.
3. Анцелевич Г.А. Международное морское торговое право [Текст] / Г.А. Анцелевич. — К.: Слово, 2004. — 560 с.
4. Бабкин Е.В. Международные фрахтовые и транспортные операции [Текст]: учебное пособ. [для студ. высш. учебн. завед. водн. транс.] / Е.В. Бабкин, А.Л. Мартынов. — СПб.: СПГУВК, 2002.— 204 с.
5. Басанец Н.Г. Конвенційні та класифікаційні вимоги до безпеки судноплавства [Текст]: довідково-методичний посібник / Н.Г. Басанец. — Одеса: ІнформВид, 2008. — 260 с.
6. Белова О.І. Міжнародно-правові проблеми реалізації морської політики України в Азово-Чорноморському басейні // Науковий журнал «Зовнішня торгівля: право та економіка», №1(24), 2006. — С. 47-52.
7. Белова О.І. Міжнародно-правові проблеми реалізації морської політики України в Чорноморських протоках // Науковий журнал «Зовнішня торгівля: право та економіка», №3(26), 2006. — С. 12-17.
8. Белова О.І. Міжнародно-правові проблеми реалізації морської політики України в північно-західному районі Чорного моря // Науковий журнал «Зовнішня торгівля: право та економіка», №1(30), 2007. — С. 92-97.
9. Белова О.І. Деякі аспекти міжнародно-правової сутності морської політики України (цілі, принципи, задачі та пріоритетні напрями реалізації) // Науково-практичний господарсько-правовий журнал «Підприємництво, господарство і право», №3 (135) 2007. — С.145-148.

10. Белова О.І. Забезпечення національної безпеки України з позицій міжнародного морського права // Науковий журнал «Зовнішня торгівля: право та економіка», №4(33), 2007. – С.156-160.

11. Белова О.І., Леоненко П.І. Правове регулювання арешту морських суден у СОТ-просторі // Міжнародно-правове та економічне регулювання торгівлі: проблеми теорії і практики. Збірник матеріалів VII міжнародної науково-практичної конференції 27-28 травня 2004 року. - К.: УАЗТ, 2004. - С.243-245.

12. Белова О.І. Морська державна політика України в умовах вступу до СОТ та приєднання до ГАТС // Міжнародна торгівля у контексті європейської інтеграції: проблеми теорії і практики. Збірник матеріалів VIII міжнародної науково-практичної конференції 27 травня 2005 року. – К.: УАЗТ, 2005. – С.108-110.

13. Белова О.І. Деякі аспекти розробки й реалізації державної морської політики України // Моделі та стратегії євроінтеграції України: економічний і правовий аспекти: Збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, 30 травня 2006 року. – К.: УАЗТ, 2006. – С.85-88.

14. Белова О.І. Проблеми гармонізації українського законодавства в сфері міжнародно-правової безпеки на морі // Новітні тенденції і стратегії розвитку міжнародної торгівлі: фінансово-економічний та правовий аспекти: Збірник матеріалів X міжнародної науково-практичної конференції, 30 травня 2007 р. – К.: УАЗТ, 2007. – С.307-309.

15. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта [Текст]: монография / В.В. Винников. — Одесса: Фенікс, 2005. — 350 с.

16. Винников В.В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов [Текст]: монография / В.В. Винников. — Одесса: ОНМА, 2004. — 222 с.

17. Воевудка Ч. Международная морская торговля [Текст]/ Ч. Воевудка. — Москва: Транспорт, 1979. — 245 с.

18. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) від 30.10.1947 [Електронний ресурс]/ Офіційна база законодавства України. — Режим доступу до сайту: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_003/

19. Державне управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції [Текст]: навч. посіб./ [В.В. Говоруха, В.Г. Бульба, А.Є. Тамм та ін.]; за ред. В.П. Горбуліна. — К.: ДП «НВЦ«Євроатлантикінформ», 2006. — 200 с.

20. Директива 2009/16/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2009 року щодо контролю державою порту 28.05.2009. Офіційний вісник Європейського Союзу L 131/4 [Електронний ресурс]/ Офіційна база законодавства України. — Режим доступу до сайту: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>

21. Ануфриева Л.П. Соотношение международного публичного и международного частного права: правовые категории. — М., 2002. — с. 279.

22. Международное публичное право / Под ред. К.А. Бекашева. — М., 2004.

23. Шумилов В.М. Международное экономическое право. — Ростов на Дону, 2004. — с. 271.

24. Кузьмин Э.Л. Международное экономическое право. — М. 2007. — с. 480

25. Генеральна угода з тарифів і торгівлі, ГАТТ 1947. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_264.

26. Про принципи щодо транзитної торгівлі держав, які не мають виходу до моря: док. ООН E/ CONF.46/428. — Нью-Йорк: ООН, 1964.

27. Конвенція про транзитну торгівлю внутрішньоконтинентальних держав від 8 липня 1965 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Держава і право • Випуск 53 пу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_166.

28. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М. 2004. – 499 с.
29. Хайд Ч.Ч. Международное экономическое право, его понимание и применение Соединенными Штатами Америки – М.: Изд. иностр. лит., 1951. – Т. 2. – С. 383-384.
30. Договор к Энергетической хартии: путь к инвестициям и торговле для Востока и Запада / Под ред. Вальде Т., Конопляника А.А. – М.: Международные отношения, 2002. – С. 437. 1
31. Convention and Statute on Freedom of Transit, Barcelona, 1921-7 League of Nations Treaty Series. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurisint.org/doc/html/ins/en/2000/2000jiinsen159.html>.
32. Convention on the High Seas. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://untreaty.un.org/ilc/texts/instruments/english/conventions/8_1_1958_high_seas.pdf.
33. Конвенція з морського права. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/lawsea.shtml.
34. Шумилов В.М. Международное экономическое право. – М.: Де-Ка, 2002. – С. 42-43.
35. Європейська Енергетична Хартія [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uazakon.com/document/tpart15/isx15243.htm>
36. Буткевич В.Г., Мисик В.В., Задорожній О.В. Міжнародне право. Основи теорії: Підручник / За ред. В.Г. Буткевича. – К.: Либідь, 2002.
37. Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3-х т. Том 1. Общая часть: Учебник. – М.: Издательство БЕК, 2002.
38. Бахин С.В. Субправо (международные своды унифицированного контрактного права). – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002.
- 39 Договор морской перевозки груза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ref.by/refs/52/25772/1.html>

40. Кодекс торговельного мореплавства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=176%2F95-%E2%F0>
41. Доставка смешанными видами транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shopturs.com/stati/150-dostavka-smewannymi-vidami-transporta>
42. Международная Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте, 1924 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_221
43. Николаева Л.Л. Коммерческая эксплуатация судна: Учебник / Л.Л. Николаева. – О.: Феникс, 2006. – 255 с.
44. Кокин А.С. Международная морская перевозка грузов: право и практика / А.С. Кокин. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 584 с.
45. Николаева Л.Л. Морские перевозки: учебник / Л.Л. Николаева, Н.Н. Цымбал. – О.: Одесская национальная морская академия, Феникс, 2005. – 200 с.
46. Сергеев, Ю. В. Законодавство про морські порти в Україні: в очікуванні змін / Ю. В. Сергеев // Митна справа. — 2011. — № 2(74). — С. 86–92.
47. Давиденко, Л. М. Актуальні проблеми формування та реалізації морської політики України в галузі торговельного мореплавства / Л. М. Давиденко // Митна справа. — 2001. — № 1(73). — С. 93–94.
48. Экономика транспорта [Текст]: навч. посібник // [В.Г. Коба, А.В. Шумійко, І.О. Новокрещенов та ін.]. — К.: КДАВТ, КНУЦА, 1999. — 258 с.
49. Жихарева В.В. Экономические основы деятельности судоходных компаний [Текст]: учебн. пособ. для студ. транс. высш. учебн. завед./ В.В. Жихарева — Одесса: Ластар, 2003. — 219 с.
50. Забелин В.Г. Фрахтовые операции во внешней торговле [Текст]: учебн. пособ. [для студ. высш. учебн. завед.] / В.Г. Забелин. — Москва: РосКонсульт, 2000. — 252 с.

51. Закон України «Про транзит вантажів» от 20.10.1999г. № 1172-XIV [Текст]: Офіц. вид. / Верховна Рада України. — №45. — К.: Відомості Верховної Ради, 1999. — 446 с.

52. Ильченко С.В. Украина в мировой транспортной системе: перспективы функционирования и развития [Текст]: монография/ С.В. Ильченко; Национальная академия наук Украины, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2012. — 455 с.

53. Кібік О.М. Теорія і методологія ціноутворення в морських торговельних портах [Текст]: монографія / О.М. Кібік. — Одеса: ОНМУ, 2009 — 282 с.

54. Кодекс Торговельного мореплавства України [Текст]: Офіц. вид. / Верховна Рада України. — №47. — К.: Відомості Верховної Ради, 1995. — 349 с.

55. Кокин А.С. Международная морская перевозка груза: право и практика [Текст]/ А.С. Кокин. — Москва: Волтерс Клувер, 2007. — 584 с.

56. Коломойцев В.П. Себестоимость морских перевозок [Текст]/ В.П.Коломойцев. — Москва: Морской транспорт, 1960. — 371 с.

57. Конституція України станом на 28 червня 1996 р. [Текст]: Офіц. вид./ Верховна Рада України. — № 30. — К.: Відомості Верховної Ради, Викар, 1996. — 64с.

58. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України [Текст]: Офіц. Вид./ Верховна Рада України. — № 37. — К.: Відомості Верховна Рада України, 1999. — 776 с.

59. Конвенція про Міжнародні правила запобігання зіткненню суден на морі від 20.10.1972.[Електронний ресурс] /Офіційна база законодавства України.— Режим доступу до сайту: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_137/

60. Конвенція про умови реєстрації суден ООН від 07.02.1986 [Електронний ресурс] /Офіційна база законодавства України. — Режим доступу до сайту: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/snow/995_074/

61. Котлубай О.М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні [Текст]/ О.М. Котлубай. — Одеса: ІПРЕЕД, 2004. — 453с.

62. Котлубай М.И. Становление морского транспорта в рыночной среде [Текст]: монография / М. И. Котлубай. — Одеса : ИПРЭИ НАН Украины, 2005. — 224 с.

63. Міжнародний кодекс з охорони суден та портових засобів (Кодекс ОСПЗ) (ISPS)від 12.12.2002 [Електронний ресурс]/ Офіційна база законодавства України. — Режим доступу до сайту: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/896_035

64. Милославская С.В. Мультимодальные и интермодальные перевозки[Текст]: учебн. пособ. [для студ. транс. Высш. учебн. завед]/ С.В.Милославская, К.И. Плужников. — Москва: РосКонсульт, 2001. — 368 с.

65. Могилевкин И.М. Морское судоходство в мировой экономике и международных отношениях: Современные функциональные и пространственные проблемы [Текст]/ И.М. Могилевкин. — Москва: Наука, 1992. — 152 с.

66. Морозова И.В. Перспективы украинского флота в перевозках по внутренним водным путям Европы [Текст]/ И.В. Морозова, Л.П. Суворова. — Одесса: ОНМУ, 2005. — 192 с.

67. Мунтян В.І. Економічна безпека України [Текст]: монографія / В.І. Мунтян. — К.: КВІЦ, 1999. — 462 с.

68. Немчиков В.И. Организация работы и управление морским транспортом [Текст]: учебн. [для морск. вузов] / В.И. Немчиков. —Москва: Транспорт, 1982. — 343 с.

69. Николаева Л.Л. Коммерческая эксплуатация судна [Текст]: учебн. [для студ. высш. учебн. зав.] / Л. Л. Николаева. — Одесса: Фенікс, 2006. — 754 с.
70. Николаева Л. Л. Морские перевозки [Текст]: учебн. [для студ. высш. учебн. зав.] / Л. Л. Николаева, Н.Н. Цымбал. — Одесса: Фенікс, 2005. — 425 с.
71. Николаева Л.Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли [Текст]: монография / Л.Л. Николаева. — Одесса: Фенікс, 2007. — 323 с.
72. Новикова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів [Текст]/ А.М. Новикова. — К.: НІПМБ, 2003. — 494 с.
73. Правовое регулирование морского судоходства [Текст]: учебн. пособ. для студ. трансн. спец. высш. учебн. завед./ [А. О. Балобанов, Г. И. Пузанов, К. Стефану и др.]. — Одесса: Астропринт, 2004. — 266 с.
74. Предпринимательство в торговом судоходстве [Текст]/ [Н.Т. Примачев, Н.Н. Примачева, О. В. Вовк и др.]. — Одесса: ОНМА, 2008. — 376 с.
75. Примачев Н.Т. Морские торговые порты в системе интермодальных транспортных сообщений [Текст]/ Примачев Н.Т., Примачева С.И. — Одесса: ИПРЭЭИ, 2001. — 214 с.
76. Примачев Н.Т. Принципы интеграции в торговом судоходстве [Текст]: монография/ Н.Т. Примачев, А.Н. Примачев. — Одесса: Феникс, 2006. — 360 с.
77. Примачев Н.Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии: [Текст]: монография/ Н.Т. Примачев, Н.Н. Примачева. — Одесса: ОНМА, 2011. — 374с.
78. Проблемы сбалансированности мирового рынка морской торговли [Текст]/ [М.В. Миюсов, А.Н. Шемякин, Н.Т. Примачев и др.]; под ред. Н.Т. Примачева. — Одесса: «ИздатИнформ», 2011. — 331 с.

79. Рылов С.И. Внешнеторговые операции морского транспорта [Текст]: учеб. для вузов. / С.И. Рылов, А.А. Мимха, П.Н. Березов. — [2-е изд.]. — Москва: Транспорт, 1996. — 206 с.

80. Современное международное морское право и практика его применения Украиной.[Текст] / Под ред. А.Ф. Высоцкого— К.: Наукова Думка, 1995. — 343с.

81. Современные международные морские организации: справочник [Текст]/ И.В. Лукшин, В.Т. Мартыненко. — Одесса: Юридична література, 2000. — 320 с.

82. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины [Текст]/ С.И. Соколенко. — К.: Логос, 1998. — 568 с.

83. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина [Текст]: научн. изд. / С.И. Соколенко. — К.: Демос, 1995. — 354 с.

84. Фрасинюк Т.І. Сучасні особливості формування параметрів ринку морської торгівлі / Т. І. Фрасинюк // Стратегії розвитку транспортного комплексу України: виклики та можливості (Проблеми управління, економіки, екології та права щодо транспортного розвитку України): матеріали ІІ Всеукраїнської наук.-практ. конф. 19-20 квітня 2012р. / НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж.; під наук. ред. Котлубая О. М. — Одеса: ІІПРЕЕД НАН України, 2012. — С. 64 - 65.

85. Фрасинюк Т.И. Задачи и альтернативы развития украинского торгового судоходства / Т.И. Фрасинюк // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. статей. — Харків: УДАЗТ, 2012. — Вип. 38. — С. 46 - 47.

86. Фрасинюк Т. И. Глобализационные процессы в системе становления национального сегмента рынка морской торговли / Т.И. Фрасинюк // Економіко-правовий розвиток сучасної України: матеріали ІІ Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, Одеса, 23-24 листопада 2012 р. / редкол.: О. М. Кібік (голова) [та ін.]. — Одеса: Фенікс, 2012. — С. 210 - 212.

87. Фрасинюк Т. И. Экономические задачи администрирования в торговом мореплаваннии / Т.И. Фрасинюк // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. статей. — Харків: УДАЗТ, 2013. — Вип. 42. — С. 242 - 246.
88. Ханин М.С. Международное морское судоходство. Экономика. Политика [Текст]: учебное пособие / М.С. Ханин. — Москва: РосКонсульт, 2001. — 334 с.
89. Черкес М.Е. Морская перевозка грузов [Текст]/ М.Е. Черкес, Е.М.Стрельцов. — Одесса: АО БАХВА, 1997. — 86 с.
90. Шпак В. Міжнародна торгівля [Текст]: Практикум/ В. Шпак, А. Кондорі Ромеро. — К.: УВПК «ЕксОб», МАУП, 2004. — 384 с.
91. Щербанин Ю.А. Международный обмен и транспорт [Текст]/ Ю.А. Щербанин. — СПб.: Лики России, 2003. — 64 с.
92. Щипцов О.А. Україна морська держава [Текст]/ О.А. Щипцов.— К.: Наукова думка, 1998. — 199 с.
93. Юридический справочник по торговому мореплаваннию [Текст]/ [Ермолаев В.Г., Кокин А.С., Луговцев А.Ф., Маковский А.Л.]; под ред. А.С. Кокина. — Москва: Спарк, 1998. — 560 с.
94. Branch A.E Distionary of Shipping International Business Trade Terms and Abbreviations. — London: WITHERBY, 1999. — 953 p.
95. Tallack R. B. Commercial Management for Shipmasters. Apractical Guide. — London: Nautical Institute, 1996. — 287 p.
96. World Trade Organization // International trade statistic: 2006. —232 p.