

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО**

Електронне видання

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНЕ КОНТРАКТНЕ ПРАВО»**

Харків 2022

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО**

Електронне видання

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ
З ОBOB'ЯЗКОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНЕ КОНТРАКТНЕ ПРАВО»

для студентів 1 курсу денної форми навчання
(другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 08 «Право»
спеціальності 081 «Право» освітньо-професійної програми «Право»)

*Затверджено на засіданні кафедри цивільного права № 1
02 вересня 2021 р., протокол No 1*

Харків 2022

Навчально-методичний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів з вибіркової навчальної дисципліни «Міжнародне контрактне право» для студентів 1 курсу денної форми навчання (другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 08 «Право» спеціальності 081 «Право» освітньо-професійної програми «Право») / уклад. : Б.П. Карнаух. Харків : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2022. 40 с.

Укладач: Б.П. Карнаух

ЗМІСТ

Вступ	5
Загальний розрахунок годин лекцій, практичних занять, самостійної роботи	7
Програма навчальної дисципліни	8
Список літератури, нормативно-правових актів та інтернет-ресурсів до всіх тем	11
Завдання до практичних занять та самостійної роботи	15
Тема 1. Джерела права міжнародної торгівлі. Поняття <i>Lex Mercatoria</i>	15
Тема 2. Укладення договору в міжнародній комерційній практиці	16
Тема 3. Дійсність договорі	19
Тема 4. Зміст договору та його тлумачення	20
Тема 5. Сторони в договорі	22
Тема 6. Виконання договору	24
Тема 7. Порушення договору та засоби захисту	26
Тема 8. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів	28
Тема 9. Договори міжнародного перевезення товарів	31
Тема 10. Договори міжнародного фінансового лізингу	33
Поточний контроль знань студентів	35
Критерії оцінювання знань та умінь студентів	36
Перелік тем для підсумкової роботи	40

ВСТУП

Предметом вивчення в рамках цього курсу є національне, транс-національне (*lex mercatoria*) та міжнародне право, що регулює міжнародні комерційні транзакції. Головна мета курсу – здобуття навичок розв’язання складних юридичних задач, що постають із договірних відносин у сфері транскордонної торгівлі, в тому числі шляхом звернення до порівняльно-правових досліджень.

Курс, зокрема, включає такі теми: визначення застосовного права, укладення договору, дійсність договору, виконання договірних зобов’язань, порушення договору та засоби захисту тощо. У викладанні курсу беруть участь практики, які забезпечують юридичний супровід українських підприємств-експортерів та -імпортерів. Модеровані практиками, кейс-студії будуть присвячені тонкощам застосування правил Incoterms у договірній роботі, форс-мажорним обставинам та договірним застереженням про обмеження чи звільнення від відповідальності за невиконання. Юристи-практики також поділяться прикладними порадами щодо аналізу й вибору майбутнього контрагента, розкажуть про те, як уникнути недобросовісних контрагентів і на що слід звернути увагу при виконанні контракту.

Мета навчальної дисципліни – формування системи наукових знань про контрактне (договірне) право в його застосуванні до міжнародних комерційних транзакцій. Переважно у фокусі уваги – загальна частина права міжнародних комерційних договорів. У цьому річизі докладно вивчаються такі міжнародні джерела права як Принципи європейського договірного права (Principles of European Contract Law (PECL)), Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА (UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)), Загальна система підходів (Common Frame of Reference (CFR)) та деякі інші. У рамках курсу також пропонується короткий огляд найбільш поширених у міжнародній комерційній практиці договорів, таких як: договір міжнародної купівлі-продажу товарів, договір міжнародного перевезення вантажу та договір міжнародного фінансового лізингу.

Завдання:

- формування системи теоретичних знань про особливості міжнародних комерційних договорів порівняно із договорами, що існують виключно в межах одного національного правопорядку;
- опанування порядку укладення міжнародних комерційних договорів;
- засвоєння вимог до дійсності міжнародних комерційних контрактів та розуміння наслідків їх недодержання;
- здобуття знань про диспозитивні норми щодо належного виконання міжнародних комерційних контрактів;
- визначення наслідків порушення міжнародних комерційних контрактів.

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі **результати навчання**:

- розуміти процеси інтернаціоналізації договірного права в умовах глобалізованої ринкової економіки;

- демонструвати розуміння сутності *lex mercatoria* та його місця серед інших джерел права міжнародної торгівлі;
- обґрунтовувати власну позицію у спорі, який виник із міжнародного комерційного договору;
- уміти інтерпретувати й критично оцінювати рішення національних судів та міжнародних комерційних арбітражів у справах, що виникають із міжнародних комерційних договорів;
- бути здатним до фахової оцінки ефективності різних договірних застережень (клаузул), поширених у міжнародній комерційній практиці
- застосовувати основні принципи і прийоми інтерпретації міжнародних комерційних договорів;
- володіти основами юридичної техніки складання міжнародних комерційних договорів (контрактів).

**ЗАГАЛЬНИЙ РОЗРАХУНОК ГОДИН ЛЕКЦІЙ,
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ, САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

№ п/п	Назва теми лекції, семінарського і практичного заняття	Обсяг у годинах			
		Усього	У тому числі		
			Лекції	Практичні заняття,	Самостійна робота
	Модуль 1. Загальна частина				
	Тема 1. Джерела права міжнародної торгівлі	12	2	2	8
	Тема 2. Укладення договору в міжнародній комерційній практиці	12	2	2	8
	Тема 3. Дійсність договорів	12	2	2	8
	Тема 4. Зміст договору та його тлумачення	12	2	2	8
	Тема 5. Сторони в договорі	12	2	2	8
	Тема 6. Виконання договору	12	2	2	8
	Тема 7. Порушення договору та засоби захисту	12	2	2	8
	Разом	84	14	14	56
	Модуль 2. Особлива частина				
	Тема 1. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів	12	2	2	8
	Тема 2. Договори міжнародного перевезення товарів	12	2	2	8
	Тема 3. Договори міжнародного фінансового лізингу	12	2	2	8
	Разом	36	6	6	24
	Усього годин / кредитів ECTS	120/4,0	20	20	80

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНЕ КОНТРАКТНЕ ПРАВО»

Модуль 1. ЗАГАЛЬНА ЧАСТИНА

1. Джерела права міжнародної торгівлі. Поняття *Lex Mercatoria*

Поняття права міжнародної торгівлі. Джерела права міжнародної торгівлі: (а) міжнародні договори (конвенції); (б) національне право; (в) а-національне (транснаціональне) право: (і) кодифіковані комерційні звичаї; (іі) загальні принципи права і не кодифіковані комерційні звичаї; (ііі) практика судів та арбітражів; (іv) стандартизовані, модельні контракти; (v) «м'яке» право; (vi) правова доктрина. Поняття *Lex Mercatoria* та його місце серед джерел права міжнародної торгівлі. Основні принципи права міжнародної торгівлі.

2. Укладення договору в міжнародній комерційній практиці

Поняття договору. «Договір» як полісемантичний термін. Відмітні риси міжнародних комерційних договорів. Оферта і акцепт як парадигмальний спосіб укладення договору. Оферта: (а) визначення оферти; (б) визначення часу, упродовж якого оферта є чинною: (і) точка початку відліку строку чинності оферти, (іі) відкликання, скасування і відхилення оферти. Акцепт: (а) визначення акцепту; (б) час для акцептування; (в) запізнений акцепт. Переддоговірна відповідальність. Недобросовісне ведення переговорів. Специфічні проблеми, пов'язані із застосуванням стандартних форм при укладенні договорів. Представництво під час укладення міжнародних комерційних договорів.

3. Дійсність договорів

Достатність самої лише домовленості в міжнародній комерції на противагу національним правилам (стосовно форми, каузи, зустрічного надання тощо). Підстави недійсності договору: (а) брак дієздатності; (б) вади волі: (і) помилка; (іі) обман; (ііі) погрози; (іv) надмірна нерівновага; (в) незаконність. Юридичні наслідки недійсності договору.

4. Зміст договору та його тлумачення

Поняття договірної умови. Відмінність між умовами, що висловлені прямо, та імплікованими умовами. Джерела імплікованих умов. Критерії щодо того, як відрізнити зобов'язання досягти результату від зобов'язання докласти максимальних зусиль. Підхід Рене Демога. Диспозитивні норми щодо

(а) якості виконання; (б) ціни; (в) строку дії договору. Умовні договори: відкладальні і скасувальні умови. Основні принципи тлумачення договорів.

5. Сторони в договорі

Поняття боржника і кредитора. Множинність боржників: (а) солідарні зобов'язання; (б) роздільні зобов'язання. Множинність кредиторів: (а) роздільні вимоги; (б) солідарні вимоги; (в) спільні вимоги. Відчужуваність і відчуження прав. Переведення боргів. Переведення договорів та його відмінність від переведення прав.

6. Виконання договору

Загальні правила щодо виконання договору: (а) час виконання, завчасне виконання; (б) виконання за один раз і виконання частинами, часткове виконання; (в) порядок виконання; (г) місце виконання. Спеціальні правила виконання грошових зобов'язань. Виконання, для якого необхідний дозвіл публічної влади. Ускладнення: поняття та наслідки.

7. Порухення договору та засоби захисту на випадок порушення договору

Поняття порушення договору. Пробачне і непростачне порушення. Значення вини в договірному праві. Застереження про обмеження чи виключення відповідальності. Форс-мажорне застереження. Засоби захисту в разі порушення договору: (а) виконання в натурі (у тому числі виправлення недоліків і заміна неналежного виконання); (б) розірвання; (в) збитки; (г) притримання виконання; (д) проценти на грошові кошти. Правила щодо сумісності кількох засобів захисту.

Модуль 2. ОСОБЛИВА ЧАСТИНА

8. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів

Поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Протиставлення комерційних та споживчих договорів купівлі-продажу. Укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Зобов'язання продавця та засоби захисту в разі порушення договору продавцем. Зобов'язання покупця та засоби захисту в разі порушення договору покупцем. Перехід ризиків і передання права власності. Інкотермс.

9. Договори міжнародного перевезення товарів: загальні зауваги

Поняття договору міжнародного перевезення товарів. Типи договорів міжнародного перевезення товарів залежно від виду транспорту; відповідні

міжнародні конвенції. Належна форма укладення договору міжнародного перевезення товарів. Транспортні документи. Зобов'язання перевізника. Відповідальність перевізника: (а) період відповідальності; (б) підстави відповідальності; (в) межі відповідальності. Зобов'язання і відповідальність відправника.

10. Договори міжнародного фінансового лізингу

Поняття та істотні ознаки договору міжнародного фінансового лізингу. Права та обов'язки лізингодавця. Права та обов'язки лізингоодержувача. Відповідальність постачальника.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ, НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ ДО ВСІХ ТЕМ

Основна література:

1. Діковська, І.А. Принципи правового регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2014. 464 с.
2. Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. / за ред. О. В. Дзери. Київ : Юрінком Інтер, 2018. 896 с.
3. Договірне право України. Особлива частина : навч. посіб. / за ред. О. В. Дзери. Київ : Юрінком Інтер, 2018. 1200 с.
4. Карнаух, Б.П. Тлумачення договору: короткий нарис із наднаціональної і транснаціональної точок зору. *Проблеми законності*. 2016. Вип. 135. С. 39–51.
5. Харьковская цивилистическая школа: о договоре : монография / под общ. ред. И. В. Спасибо-Фатеевой. Харьков : Право, 2017. 576 с.
6. Bonell, Michael Joachim. An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, 3d ed. Leiden: Brill, 2009. 692 pp.
7. Cavalieri, R. & Salvatore, V. An Introduction to International Contract Law. Torino: Giappichelli, 2019. 224 pp.
8. Dimatteo, Larry A. International Contracting. Law and Practice. 3rd ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2013. 680 pp.
9. Hutchison A. & Myburgh F. (Eds.). Research Handbook on International Commercial Contracts. Cheltenham UK, Norhampton MA USA: Edward Elgar, 2020. 368 pp.
10. McKendrick E. Contract Law. Text, Cases and Materials. 10th Ed. Oxford: OXFORD University Press, 2022. 1088 pp.

Додаткова література:

1. Димінська, О. Ю. Значення «Soft Law» для гармонізації договірного права ЄС. *Університетські наукові записки : часопис*. Хмельницький, 2016. № 1 (57). С. 236–243.
2. Димінська, О. Ю. Співвідношення процесів гармонізації та уніфікації договірного права ЄС. *Університетські наукові записки : часопис*. Хмельницький, 2016. № 4 (60). С. 133–138.
3. Карнаух, Б.П. Два режими відповідальності поручителя: матеріальний та процесуальний аспекти. *Світ науки та освіти*. 2019. N 3. С. 44–53
4. Окладна, М. Г. Етапи становлення договірного права в історії міжнародного права. *Право та інновації*. 2021. N 2. С. 90–95.
5. Філатова Н. Правочини з використанням електронної форми представлення інформації. *Проблеми законності*. 2017. Вип. 136. С. 40–55.

6. Філатова Н.Ю. Регулювання особливостей укладення електронних договорів: порівняльно-правовий аналіз. *Проблеми законності*. 2017. Вип. 139. С. 63–77.
7. Філатова Н.Ю., Бережняк О.С. Договори типу click-wrap і browse-wrap: особливості і призначення. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Правознавство*. 2018. Т. 23, Вип. 1. С. 87–97.
8. Філатова Н.Ю., Логойко О.О. Порівняльний аналіз особливостей укладення електронних договорів в Україні і Німеччині: правові аспекти. *Правова держава*. 2020. № 38. С. 92–99.
9. Цолль, Ф. Академічний проект Директиви про посередницькі он-лайн платформи - новий законодавчий інструмент договірної права Європейського Союзу. *Право України*. 2019. N 2. С. 207–215.
10. Beheshti, Reza, The Circular Economy and the Implied Terms of Contract in English Sales Law. *Journal of Property, Planning and Environmental Law* (September 20, 2020). URL: <https://ssrn.com/abstract=4138143>
11. Ben-Shahar, Omri and Hoffman, David A. and Hwang, Cathy, Nonparty Interests in Contract Law (February 19, 2022). *University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper No. 955*, URL: <https://ssrn.com/abstract=4038584> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4038584>
12. Cafaggi, Fabrizio and Iamiceli, Paola, The limits of contract laws. The control of contractual power in trade practices and the preservation of freedom of contract within agrifood global supply chains (March 3, 2022). Fernando Gomez Pomar and Ignacio Fernandez Chacon (eds), *Estudios de Derecho Contractual Europeo*, 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4048571>
13. Catterwell, Ryan, Cognition, Automation and the Future of Contract Law (March 10, 2021). *Australian Contract Law in the 21st Century* (Federation Press 2021), URL: <https://ssrn.com/abstract=4083610>
14. Cheong, Ben Chester and Lee, Lidie Lydia, Rectification of Contracts Arising from Common Mistake: Sun Electric Pte Ltd v Menrva Solutions Pte Ltd [2021] 5 SLR 648 (June 10, 2022). *Singapore Academy of Law Journal* (SAC LJ) 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4139345>
15. Chernykh, Yuliya. “International Law and Contract Interpretation.” *Contract Interpretation in Investment Treaty Arbitration: A Theory of the Incidental Issue*, Brill, 2022, pp. 111–218. JSTOR, URL: <http://www.jstor.org/stable/10.1163/j.ctv2gjww9q.10>.
16. Crespi, Gregory S., What Do Good Lawyers Know that the Rest of Us Don't? Introducing First-Year Law Students to 'Legal Realism' (June 17, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4112614>
17. Grochowski, Mateusz, Does European Contract Law Need a New Concept of Vulnerability? (August 6, 2021). *Journal of European Consumer and Market Law* (EuCML) 4/2021, <https://tinyurl.com/ybayuj9m>, URL: <https://ssrn.com/abstract=4022734>
18. Hellwege, Phillip. “Understanding Usage in International Contract Law Harmonization.” *The American Journal of Comparative Law*, vol. 66, no. 1, 2018, pp. 127–74. JSTOR, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425380>.

19. Infante Ruiz, Francisco José and Oliva Blázquez, Francisco, Contracts Contrary to Fundamental Principles and Mandatory Rules of European Contract Law (April 2022). *InDret*, Vol. 2, 2022, URL: <https://ssrn.com/abstract=4096658>
20. Karton, Joshua. "The Rise of Sectorally Differentiated Contract Law." *AJIL Unbound*, vol. 111, 2017, pp. 106–11. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/27003711>.
21. Kaushal, Shankar Suwan, Consideration in a Contract (April 20, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4113411>
22. Klass, Gregory, How to Interpret a Vending Machine: Smart Contracts and Contract Law (February 10, 2022). *Georgetown Law Technology Review*, Vol. 7, Forthcoming. (2022). *Georgetown Law Faculty Publications and Other Works*. 2433., URL: <https://ssrn.com/abstract=4045711>
23. Liu, Qiao, and Xiang Ren. "CISG in Chinese Courts: The Issue of Applicability." *The American Journal of Comparative Law*, vol. 65, no. 4, 2017, pp. 873–918. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425368>.
24. Lloyd, Damian, Smart Contracts: When Functions May Give Rise to Legally Enforceable Obligations (September 12, 2020). URL: <https://ssrn.com/abstract=4064283>
25. Marshall, Brooke. "The Hague Choice of Law Principles, CISG, and PICC: A Hard Look at a Choice of Soft Law." *The American Journal of Comparative Law*, vol. 66, no. 1, 2018, pp. 175–217. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26425381>.
26. Ottiero, Luca, Good Faith and Pre-Contractual Liability in Commercial Contracts: A Comparative Analysis Between Italian and English Law (May 15, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4133511>
27. Panhard, Maxime. "When Contractual Good Faith Meets a Controversial M&A Issue: The Sandbagging Practice in International Arbitration." *The International Lawyer*, vol. 51, no. 1, 2018, pp. 69–86. *JSTOR*, URL: <https://www.jstor.org/stable/26739406>.
28. Papantoniou, Alexandros, Smart Contracts in the New Era of Contract Law (November 24, 2020). *Digital Law Journal*, 1(4), 8–24. <https://doi.org/10.38044/2686-9136-2020-1-4-8-24>, URL: <https://ssrn.com/abstract=3950988>
29. Peari, Sagi, Reviewing Choice of Law in International Contracts (Oxford University Press, 2021) (April 14, 2022). 37 *Banking and Finance Law Review* 391 (2022), URL: <https://ssrn.com/abstract=4083645>
30. Pédamon, Catherine, Judicial Interpretation of Commercial Contracts in English and French Law: A Comparative Perspective (December 16, 2021). Pédamon, C (2021 'Judicial Interpretation of Commercial Contracts in English and French Law: A Comparative Perspective' *European Business Law Review* 2021 Volume 32 Issue 6 (1093-1124), URL: <https://ssrn.com/abstract=4024322>
31. Rai, Kanishk and Sheoran, Bhavya, Decoding the Moment of Contract Formation: The Juggle between various Theories of Law (2022). (2022) 6 *Journal of Positive School Psychology* 5949, URL: <https://ssrn.com/abstract=4107986>

32. Schuppert, Gunnar Folke, and Rhodes Barrett. "Contract." *A Global History of Ideas in the Language of Law*, vol. 16, Max Planck Institute for Legal History and Legal Theory, 2021, pp. 258–68. *JSTOR*, URL: <http://www.jstor.org/stable/j.ctv1j13z40.18>.

33. Swain, Warren, Contracts 'Not for the Public Good' and the Classical Law of Contract. *The Journal of Legal History*, 2022 Vol. 43, pp. 1-23, URL: <https://ssrn.com/abstract=4073108>

34. Telles, Pedro and Klingler, Desiree, Non-Compliance with Contract Terms: A Comparative View on (Non)regulation and Remedies (April 8, 2022). *Copenhagen Business School, CBS LAW Research Paper* No. 22-03, URL: <https://ssrn.com/abstract=4078881>

ЗАВДАННЯ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема 1. Джерела права міжнародної торгівлі.

Поняття *Lex Mercatoria* (Колоквіум)

Питання для обговорення

1. Поняття права міжнародної торгівлі.
2. Джерела права міжнародної торгівлі:
 - (а) міжнародні договори (конвенції);
 - (б) національне право;
 - (в) а-національне (транснаціональне) право:
 - (і) кодифіковані комерційні звичаї;
 - (ii) загальні принципи права і не кодифіковані комерційні звичаї;
 - (iii) практика судів та арбітражів;
 - (iv) стандартизовані, модельні контракти;
 - (v) «м'яке» право;
 - (vi) правова доктрина.
3. Поняття *Lex Mercatoria* та його місце серед джерел права міжнародної торгівлі. Основні принципи права міжнародної торгівлі.
4. Визначення права застосовного до міжнародного контракту. Застереження про вибір права.

Рекомендовані джерела

1. Діковська, І.А. Міжнародні комерційні контракти: колізійне та матеріально-правове регулювання : навч. посіб. Київ : Правова єдність : Алерта, 2016. 321 с.
2. Діковська, І.А. Принципи правового регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2014. 462 с.
3. Международные торговые контракты и их нормативно-правовое сопровождение : справочник / Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина ; [сост.: В. И. Сидоров, В. Н. Дмитриев, А. В. Журавлев]. Харьков : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2012. 586 с.
4. Мережко, А.А. Транснациональное торговое право (*lex mercatoria*). Киев : Таксон, 2002. 464 с.
5. Мережко, О.О. Теорія та принципи транснаціонального торгового права (*lex mercatoria*) : дис... д-ра юрид. наук: 12.00.11 / Мережко Олександр Олександрович ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2002. 388 арк.
6. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА 2010 / [пер. з англ. О. С. Білоус]. Київ. : Юстініан, 2013. 524 с.

7. Рамберг, Я. Міжнародні комерційні трансакції : [пер. з англ.] / [Ян Рамберг] ; Асоц. експортерів і імпортерів «ЗЕД». Київ : ЗЕД, 2012. 623 с.

8. Смітюх, А.В. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА та *lex mercatoria* в контексті міжнародного приватного права : дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Смітюх Андрій Володимирович ; Одеський національний ун-т ім. І.І.Мечникова. - Одеса, 2003. 215 арк.

9. Щокіна, О.О. Правовий звичай міжнародної торгівлі як джерело міжнародного приватного права : дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Щокіна Олена Олександрівна ; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. Харків, 2005. 198 арк.

Тема 2. Укладення договору в міжнародній комерційній практиці

Питання для обговорення

1. Поняття договору. «Договір» як полісемічний термін.
2. Відмітні риси міжнародних комерційних договорів.
3. Оферта–акцепт як парадигмальний спосіб укладення договору.
4. Оферта:
 - (а) визначення оферти;
 - (б) визначення часу, упродовж якого оферта є чинною:
 - (і) точка початку відліку строку чинності оферти,
 - (іі) відкликання, скасування і відхилення оферти.
5. Акцепт:
 - (а) визначення акцепту;
 - (б) час для акцептування;
 - (в) запізнений акцепт.
6. Переддоговірна відповідальність. Недобросовісне ведення переговорів. Специфічні проблеми, пов'язані із застосуванням стандартних форм при укладенні договорів.

Завдання

1. Ентоні, який має книгарню на Хай-стріт, дізнався, що загальнонаціональна мережа книжкових магазинів «Букініст» (далі – Мережа), веде переговори з Бобом про купівлю за 1,2 мільйона фунтів стерлінгів великих приміщень, якими володіє Боб і які розташовані навпроти магазину Ентоні. Ентоні боїться конкуренції з боку Мережі, і тому починає переговори з Бобом про купівлю приміщення, вдаючи, що він хоче перенести свій магазин у більші приміщення і що він готовий заплатити 1,5 мільйона фунтів стерлінгів. Це змушує Мережу відмовитися від переговорів, і Мережа вирішує купити інший магазин на Маркет-стріт в іншому кінці міста. Після цього Ентоні розриває свої переговори з Бобом. Зрештою Бобові вдається продати приміщення лише за 1 мільйон фунтів стерлінгів.

Чи може Ентоні бути притягнутий до відповідальності. І якщо так, так яка природа цієї відповідальності та який її обсяг?

2. Компанія «Девелоп-Інвест» та Департамент Міністерства економіки вели (тривалий час) переговори щодо укладання контракту. Після тривалих переговорів Департамент надсилає листа Компанії із такими словами: «Цим листом повідомляємо Вам про намір міністерства надати вашій фірмі проект...». Далі слідує детальні посилання на попередні документи, якими сторони обмінювалися в процесі переговорів. Лист закінчується словами: «Вважаючи це заявою про наміри, і для того, аби Ви розпочати підготовку до початку робіт, ми просимо вас делегувати уповноваженого представника для підписання контрактних документів, які зараз готуються; та надати остаточну гарантію контракту відповідно до положень Контрактної документації».

Яку юридичну силу мають передконтрактні документи (Preliminary Agreement, Memorandum of Understanding, Letter of Intent тощо)? Чи є договір укладеним в описаній ситуації?

3. Як ви знаєте, щоб зробити деякі онлайн-покупки, ви повинні погодитися з Правилами та умовами (Terms and Conditions), клікнувши на відповідну комірку.

Британська компанія GameStation додала до Правил та умов на своєму сайті специфічний пункт. У ньому зазначалося:

«Розміщуючи замовлення на цьому веб-сайті в перший день четвертого місяця 2010 року Anno Domini, ви погоджуєтесь надати нам право вимоги, зараз і назавжди, щодо вашої безсмертної душі. Якщо Ми вирішимо скористатися цією опцією, ви погоджуєтесь передати нам свою безсмертну душу протягом 5 (п'яти) робочих днів після отримання письмового повідомлення від gamesation.co.uk або одного з належним чином уповноважених представників».

У формі GameStation також зазначено, що «ми залишаємо за собою право надіслати таке повідомлення палаючими літерами заввишки 6 (шість) футів, однак ми не несемо відповідальності за будь-які збитки або пошкодження, спричинені такою дією. Якщо ви (а) не вірите, що маєте безсмертну душу, (б) вже передали її іншій стороні або (в) не бажаєте надавати Нам таку ліцензію, натисніть посилання нижче, щоб анулювати цей підпункт і продовжити вашу транзакцію».

Попри змогу виключити цей пункт простим кліканням у відповідному боксі, лише незначна частка людей це зробила. Тому компанія заявляє, що вона законно володіє душами тисяч онлайн-покупців завдяки пункту в умовах, на які погодилися вони добровільно погодилися.

Яке серйозне питання ілюструє цей дотепний кейс? Чи має застереження Правил і умов юридичну силу? Поясніть вашу відповідь. Спробуйте поглянути на ситуацію з різних точок зору.

Рекомендовані джерела

1. Bayern, Shawn J., Offer and Acceptance in Modern Contract Law: A Needless Concept (February 7, 2014). California Law Review, Vol. 103 (Forthcoming), FSU College of Law, Public Law Research Paper No. 625, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2222394> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2222394>
2. Ben-Shahar, Omri, Pre-Closing Liability (November 13, 2009). University of Chicago Law Review, Vol. 77, No. 4, 2010, U of Chicago Law & Economics, Olin Working Paper No. 498, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1505614> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1505614>
3. Goldman, Eric, Online Contracts (2022) (July 2022). from Eric Goldman, Internet Law: Cases & Materials (2022 edition), Santa Clara Univ. Legal Studies Research Paper, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3201352> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3201352>
4. Lauslahti, Kristian and Mattila, Juri and Seppala, Timo, Smart Contracts – How Will Blockchain Technology Affect Contractual Practices? (January 9, 2017). ETLA Reports, No. 68 (January, 2017), Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3154043> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3154043>
5. Nolan, Donal, Offer and Acceptance in the Electronic Age (December 16, 2010). Andrew Burrows and Edwin Peel (eds), Contract Formation and Parties (OUP 2010) 61-87, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3082505>
6. Savirimuthu, Joseph, Online Contract Formation: Taking Technological Infrastructure Seriously. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=538122>
7. Scholz, Lauren, Algorithmic Contracts (October 1, 2016). Stanford Technology Law Review, Vol. 20, 2017, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2747701>
8. Sklaroff, Jeremy, Smart Contracts and the Cost of Inflexibility (September 18, 2017). University of Pennsylvania Law Review, Vol. 166, 2017, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3008899>
9. Tahat, Hisham, The Postal Acceptance Rule in the Digital Age (November 2, 2009). Journal of International Commercial Law and Technology, Vol. 2, Issue 1, 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1498322>

Тема 3. Дійсність договорів

Питання для обговорення

1. Достатність самої лише домовленості в міжнародній комерції на противагу національним правилам (стосовно форми, каузи, зустрічного надання тощо).
2. Підстави недійсності договору:
 - (а) брак дієздатності;
 - (б) вади волі:
 - (і) помилка;
 - (іі) обман;
 - (ііі) погрози;
 - (іv) надмірна нерівновага;
 - (в) незаконність.
3. Юридичні наслідки недійсності договору.

Завдання

1. Анатоль, фахівець із імпресіонізму з Музею д'Орсе, виставив на продаж власну приватну колекцію картин. За помірну ціну Боб придбав дві з них для своєї нью-йоркської галереї, а саме, – балетні сцени описані в каталозі, підготовленому Анатолем, як «чарівна робота невідомого художника». Згодом по тому Анатоль дізнався з американської преси, що деякі американські експерти-імпресіоністи визнали ці дві картини оригінальними роботами Дега, досі не знайденими, і їх планують перепродати за неймовірною ціною. Французькі експерти, запрошені для висловлення своїх думок, більш стримані; картина могла бути не роботою самого Дега, але цілком могла бути виконана учнем під наглядом майстра. Якщо такі сумніви щодо автентичності картин підтвердяться, вони цілком можуть зменшити їхню вартість, переоцінену в Нью-Йорку; однак також очевидно, що власне початкове судження Анатolia було неточним і що ціна, сплачена Бобом, у будь-якому випадку була значно нижчою від тієї, яку зараз могла досягти робота.

Чи може Анатоль повернути собі картини?

2. Сіндерелла, успішна бізнес-леді, придбала на фондовому ринку велику кількість акцій компанії, репутація якої стрімко зростала. Та щойно контракт було підписано, як у пресі стало відомо, що компанія вже втратила кілька важливих контрактів японському конкуренту. Вартість акцій різко впала.

Чи може Сіндерелла уникнути зобов'язань за договором?

3. Коли Scrooge Bank сказав Девіду, що не готовий надати йому кредит на його бізнес без особистої гарантії, він не наважився сказати про це своїй дружині Нелл. Натомість він сказав їй, що брав короткостроковий кредит у банку, і що потрібен її підпис як секретаря його одноосібної компанії. Довіряючи Девіду, Нелл пішла в банк і підписала те, що згодом виявилось особистою гарантією для бізнесу Девіда. Тепер, коли бізнес Девіда оголошено неплатоспроможним, Scrooge Bank за умовами гарантії вимагає виплати від Нелл.

Чи може Нелл заперечити проти вимоги?

Рекомендовані джерела

1. Dixon, Martin John, Invalid Contracts, Estoppel and Constructive Trusts (May 10, 2005). [2005] Conveyancer & Property Lawyer 247, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2276868>

2. Hoffman, David A., The Best Puffery Article Ever. Iowa Law Review, Vol. 91, p. 1395, 2006, Temple University Legal Studies Research Paper No. 2006-11, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=887720>

3. Katz, Ori and Zamir, Eyal, Substituting Invalid Contract Terms: Theory and Preliminary Empirical Findings (September 21, 2019). Law and Social Inquiry, Forthcoming, Hebrew University of Jerusalem Legal Research Paper 19-22, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3457893> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3457893>

4. Mik, Eliza and Mik, Eliza, Smart Contracts: A Requiem (December 7, 2019). Journal of Contract Law, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3499998> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3499998>

Тема 4. Зміст договору та його тлумачення

Питання для обговорення

1. Поняття договірної умови.
2. Відмінність між умовами, що висловлені прямо, та імплікованими умовами.
3. Джерела імплікованих умов.
4. Зобов'язання досягти результату і зобов'язання докласти максимальних зусиль.
5. Диспозитивні норми щодо
 - (а) якості виконання;
 - (б) ціни;
 - (в) строку дії договору.
6. Умовні договори: відкладальні і скасувальні умови.

7. Основні принципи тлумачення договорів.

Завдання

1. Справа *Investors Compensation Scheme Ltd. v West Bromwich Building Society* [1997] UKHL 28 є однією з найбільш знакових справ, у яких розглядаються питання тлумачення контракту. Докладно вивчіть цю справу і порівняйте її із континентально-правовим підходом до тлумачення договорів, а також із положеннями Принципів УНІДРУА на цей рахунок.

2. Компанія «Люкс-Фьор» і «Джексон-Кеттл» вели переговори з метою укладення договору купівлі-продажу заячих шкур. У торгівлі шкури зазвичай продають поштучно. Під час переговорів сторони домовляються про ціну 15 доларів США за штуку. Але в замовленні через помилку покупець вказав ціну 15 доларів США за кілограм. Оскільки в кілограмі приблизно шість шкурок, заявлена ціна є абсурдно низькою. Незважаючи на це, «Люкс-Фьор» (покупець) не зауважує на помилці, та має намір прийняти пропозицію відповідно до ціни, зазначеної в замовленні на купівлю.

Чи є договір укладеним в даному разі і, якщо так, то на яких умовах?

Рекомендовані джерела

1. Burton, Steven J., A Lesson on Some Limits of Economic Analysis: Schwartz and Scott on Contract Interpretation (January 3, 2013). 88 Indiana L. J. 339 (2013), U Iowa Legal Studies Research Paper No. 13-3, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2196066>

2. Catterwell, Ryan, Automation in Contract Interpretation (February 22, 2020). (2020) 12 Law, Innovation and Technology 81, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3542549>

3. Gilson, Ronald J. and Sabel, Charles Frederick and Scott, Robert E., Text and Context: Contract Interpretation as Contract Design (February 1, 2014). Columbia Law and Economics Working Paper No. 469, Stanford Law and Economics Olin Working Paper No. 457, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2394311> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2394311>

4. Grigoleit, Hans Christoph and Canaris, Claus-Wilhelm, Interpretation of Contracts (January 15, 2010). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1537169> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1537169>

5. Hashmi, Salman and Hashmi, Sana, Role of Extrinsic Evidence in Interpretation of Contract (March 8, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3550662> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3550662>

6. Hogg, Martin, Fundamental Issues for Reform of the Law of Contractual Interpretation (November 11, 2011). University of Edinburgh School of Law Working Paper No. 2011/36, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1958066> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1958066>
7. Kar, Robin Bradley, Contract as Empowerment (March 28, 2016). Chicago Law Review, Vol. 82, p. 759, 2016, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2755683>
8. Kim, Bong-Chul and Kim, Ho and Shim, Chong-Seok, Legal Bases for the Interpretation of Contract Terms under the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (February 28, 2020). Journal of Korea Trade Vol. 24, No. 1, February 2020, 113-130, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3570176>
9. Klass, Gregory, Interpretation and Construction in Contract Law (January 19, 2018). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2913228> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2913228>
10. Pietrzykowski, Tomasz and Tobor, Zygmunt, Does Theory of Contractual Interpretation Rest on a Mistake? (October 31, 2010). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1952190> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1952190>
11. Posner, Richard A., The Law and Economics of Contract Interpretation (November 2004). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=610983> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.610983>

Тема 5. Сторони в договорі

Питання для обговорення

1. Поняття боржника і кредитора.
2. Множинність боржників:
 - (а) солідарні зобов'язання;
 - (б) роздільні зобов'язання.
3. Множинність кредиторів:
 - (а) роздільні вимоги;
 - (б) солідарні вимоги;
 - (в) спільні вимоги.
4. Відчужуваність і відчуження прав.
5. Переведення боргів.
6. Переведення договорів та його відмінність від переведення прав.

Завдання

1. Гарісон, головний виконавчий директор компанії КонстракшнСолюшенс, зареєстрованої в країні Х, відповідно до статуту

компанії має право здійснювати всі операції, що належать до звичайної діяльності компанії. Гарісон укладає контракт із Джонсом, який явно виходить за межі звичайної діяльності КонстракшнСолюшенс. Відповідно до розділу 35А Закону про компанії країни Х, «у відношенні до добросовісного контрагента компанії, повноваження ради директорів зобов'язувати компанію або уповноважувати інших робити це, вважаються вільними від будь-яких обмежень відповідно до статуту компанії». Окрім того, в Законі додано, що «[...] особа не повинна вважатися такою, що діє недобросовісно лише через те, що ця особа знала, що дія виходить за межі повноважень директорів згідно з положеннями статуту компанії [...]».

Чи може за наведених обставин КонстракшнСолюшенс оспорювати договір спираючись на Принципи УНІДРУА?

2. Компанія Х має сплатити 500 тис. євро на користь Компанії А на дату, коли вона зможе здійснити зустрічне зарахування за допомогою претензії в розмірі 200 тис. євро, яку вона має проти А. Контракт між Х і А містить положення про заборону відступлення прав за договором. Нехтуючи цим застереженням, А передає своє право вимоги компанії В.

Чи є договір відступлення права вимоги дійсним і які способи захисту можуть бути доступні Компанії Х?

3. Інвестори А, В і С солідарно зобов'язані сплатити продавцю Х 3 млн доларів США за придбання акцій. А та Х досягають домовленості щодо врегулювання іншого спору, що мав місце між ними. Одна з умов мирової угоди полягає в тому, що А вважається таким, що виконав свої зобов'язання перед Х за договором купівлі-продажу акцій, якщо сплатить суму в 600 000 доларів США, тобто на 400 000 доларів США менше, ніж частка А перед іншими співборжниками.

Визначте, чи має мирова угода силу у відношенні до зобов'язань за договором купівлі-продажу акцій. І якщо має, то поясніть як мирова угода вплине на розмір зобов'язань співборжників за цим договором.

Рекомендовані джерела

1. Beale, Hugh and Ringe, Wolf-Georg, Transfer of Rights and Obligations Under DCFR and CESL: Interactions with English and German Law (March 8, 2013). The Common European Sales Law in Context – Interactions with English and German Law, Gerhard Dannemann and Stefan Vogenauer, eds., Oxford University Press, 2013, Oxford Legal Studies Research Paper No. 17/2013,

Warwick School of Law Research Paper 2013/10, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2229986>

2. Gruning, David W., Reading Release: How to Extinguish A Solidary Obligation (November 31, 2018). 64 Loy. L. Rev. 365 (2018), Loyola University New Orleans College of Law Research Paper No. 2019-02, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3326934>

3. Ortí Vallejo, Antonio, Assignment of Future Claims and Factoring (October 2010). InDret, Vol. 4, 2010, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1738224>

4. Oshani, Abdulmalek, Assignment and Novation: Are They the Same? (April 2, 2019). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3366794> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3366794>

5. Tolhurst, Greg, Assignment of Contractual Rights: The Apparent Reformulation of the Personal Rights Rule. Australian Bar Review, Vol. 29, No. 1, pp. 4-26, 2007, Sydney Law School Research Paper No. 07/31, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=987120>

6. Tolhurst, Greg, The Nature of an Assignee's Right to Damages for Breaches of Contract that Occur Prior to Assignment. Journal of Contract Law, Vol. 24, No. 1, pp. 1-21, 2008, Sydney Law School Research Paper No. 08/44, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1121242>

Тема 6. Виконання договору

Питання для обговорення

1. Загальні правила щодо виконання договору:
 - (а) час виконання, завчасне виконання;
 - (б) виконання за один раз і виконання частинами, часткове виконання;
 - (в) порядок виконання;
 - (г) місце виконання.
2. Спеціальні правила виконання грошових зобов'язань.
3. Виконання, для його необхідний дозвіл публічної влади.
4. Ускладнення: поняття та наслідки.

Завдання

1. Вивчіть матеріали судової справи № 42/90-10(53/113-09). Чи правильно, на Ваш погляд, український суд застосував норми міжнародного контрактного права? Відповідь поясніть.

2. Компанія з Великобританії S.O.P. Invest Ltd та компанія з Німеччини Forest-Side GmbH уклали договір на поставку деревини. Сторони погодилися, що сплата належної ціни (100 000 доларів США) має бути здійснена

одноразово. Кінцевий термін оплати був 1 жовтня. Forest-Side GmbH якісно та вчасно доставила усі партії деревини. Першого жовтня замість виплати коштів S.O.P. Invest Ltd передала Forest-Side GmbH переказний вексель на суму 100 000 доларів США. Це був оборотний вексель (оплачуваний на пред'явника), який S.O.P. Invest Ltd отримала від іншої британської компанії, Focus Finance Ltd. Рахунок підлягав оплаті з 15 до 25 жовтня. Коли 20 жовтня Forest-Side GmbH представила рахунок, банк відхилив платіж, стверджуючи, що S.O.P. Invest Ltd отримав вексель шахрайським шляхом.

Які засоби правового захисту (якщо такі є) доступні Forest-Side GmbH? Чи зміниться відповідь, якщо припустити, що вексель не оплачений банком без посилання на шахрайство?

3. Компанія Amigos Trade Ltd. погодилася продати Bio Nutrition Ltd. певну кількість арахісу для доставки з Судану до Гамбурга в листопаді або грудні. Ціна арахісу CIF Hamburg була розрахована на основі транзиту через Суецький канал. 2 листопада канал закрили і повідомили, що він залишиться закритим наступні п'ять місяців. Контракт не містив умови про можливе закриття каналу. Хоча горіхи все ще можна було відправити до Гамбурга навколо мису Доброї Надії, це зробило б перевезення набагато дорожчим. ТОВ «Амігос Трейд» відмовилося виконувати договірні зобов'язання у зв'язку зі зміною обставин.

Вирішіть спір. Як має бути кваліфіковано закриття каналу за таких обставин?

Рекомендовані джерела

1. Berger, Klaus Peter and Behn, Daniel, Force Majeure and Hardship in the Age of Corona: A Historical and Comparative Study (April 20, 2020). 6 McGill Journal of Dispute Resolution (2019/2020) Number 4, pages 79-130, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3575869> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3575869>

2. Heesaker, Meg, COVID-19 & Commercial Leases: Rethinking Frustration and Contractual Discharge in the Canadian Common Law (March 10, 2021). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3801951> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3801951>

3. Kum, Ekia Gilbert, How Does the Change of Equilibrium between the Allocation of Risk, Hardship and the Impossibility Doctrines Affect the Parties to an International Sale of Goods Contract, under the Provisions of the CISG, UNIDROIT Principles, the ICC and the English and French Laws? (September 30, 2019). Available at

SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3464977> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3464977>

4. Mekki, Mustapha and KLOEPFER PELESE, Martine, Hardship and Modification (or 'Revision') of the Contract (January 26, 2010). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1542511> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1542511>

5. Rösler, Hannes, Hardship in German Codified Private Law: In Comparative Perspective to English, French and International Contract Law (2007). European Review of Private Law (ERPL), Vol. 15, pp. 483-513, 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1154004>

6. Zivkovic, Velimir, Hardship in French, English and German Law (October 1, 2012). Strani pravni život (Foreign Legal Life) - Časopis Instituta za uporedno pravo u Beogradu (Institute for Comparative Law in Belgrade review), January 2013, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2158583>

Тема 7. Порушення договору та засоби захисту на випадок порушення договору

Питання для обговорення

1. Поняття порушення договору.
2. Пробачне і непростачне порушення. Значення вини в договірному праві.
3. Застереження про обмеження чи виключення відповідальності.
4. Форс-мажорне застереження.
5. Засоби захисту в разі порушення договору:
 - (а) виконання в натурі;
 - (б) розірвання;
 - (в) збитки;
 - (г) притримання виконання;
 - (д) проценти на грошові кошти.
6. Правила щодо сумісності кількох засобів захисту.

Завдання

1. Відповідач, мексиканський виробник, і Позивач, дистриб'ютор у США, уклали однорічну ексклюзивну угоду, згідно з якою Відповідач зобов'язався виробляти певну кількість кабачків і огірків і постачати їх ексклюзивно Позивачу, тоді як Позивач мав розповсюджувати товари на каліфорнійському ринку проти комісії.

Контракт містив арбітражне застереження, в якому сторони прямо посилалися на Принципи УНІДРУА як право, застосовне до договору.

Відповідач вчасно не виконав свій обов'язок. Тому Позивач надіслав Відповідачу повідомлення з проханням усунути порушення протягом 15 днів

після отримання повідомлення. Але через 15 днів відповідач не виправив порушення.

Позивач подав позов до Centro de Arbitraje de México проти Відповідача, стверджуючи, що Відповідач порушив договір, не надавши товари, зазначені в контракті, і порушивши положення про ексклюзивність. Позивач вимагав розірвання контракту, а також відшкодування шкоди, завданої внаслідок непоставки; він також вимагав сплатити неустойку, передбачену в контракті, на випадок порушення положення про ексклюзивність.

Відповідач заперечував, пояснюючи що його неспроможність поставити товар була спричинена знищенням посівів серією надзвичайно сильних злив і повеней, спричинених метеорологічним явищем, відомим як «Ель-Ніньо». За словами Відповідача, ці події становили форс-мажор та/або ускладнення, і тому будь-яка відповідальність з його боку виключається; крім того, Відповідач стверджував, що договір, укладений із Позивачем, був недійсним, оскільки він не був офіційно оформлений або зареєстрований в органах влади Мексики.

Вирішіть спір, надавши вичерпні пояснення по всіх аргументах сторін.

2. Французька та коста-риканська компанії домовилися взяти участь у тендері на будівництво та експлуатацію на ексклюзивній основі протягом десяти років центрів технічного огляду транспортних засобів у Коста-Ріці. Зрештою контракт було передано третій стороні. За словами коста-риканської компанії, рішення було неправомірним, але французька компанія відмовилася приєднатися до свого партнера в оскарженні рішення в компетентному органі, тим самим завадивши коста-риканській компанії завершити провадження. Коста-риканська компанія почала арбітражне провадження проти французької компанії, стверджуючи про порушення угоди про спільну діяльність та вимагаючи компенсації за завдану шкоду, включаючи втрату прибутку, який вона могла очікувати протягом десятирічного періоду часу (ці прибутки становили 10 000 000 доларів США).

У своєму контракті сторони погодилися, що будь-який спір має вирішуватися «на основі добросовісності та чесних звичаїв і з огляду на найбільш розумну комерційну практику та дружні умови».

Вирішіть спір. Визначте правомірність домагань коста-риканської компанії.

Рекомендовані джерела

1. Berger, Klaus Peter and Behn, Daniel, Force Majeure and Hardship in the Age of Corona: A Historical and Comparative Study (April 20, 2020). 6 McGill Journal of Dispute Resolution (2019/2020) Number 4, pages 79-130, Available at

SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3575869> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3575869>

2. Flechtner, Harry M., Issues Relating to Exemption ('Force Majeure') Under Article 79 of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods ('CISG'). U. of Pittsburgh Legal Studies Research Paper No. 2008-08, UNIFORM LAW FOR INTERNATIONAL SALES UNDER THE 1980 UNITED NATIONS CONVENTION, John Honnold, 4th edition, The Hague: Kluwer Law International, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1118124>

3. Jukier, Rosalie, Taking Specific Performance Seriously: Trumping Damages as the Presumptive Remedy for Breach of Contract (2010). TAKING REMEDIES SERIOUSLY/LES RECOURS ET LES MESURES DE REDRESSEMENT: UNE AFFAIRE SÉRIEUSE, p. 85, Robert J. Sharpe & Kent Roach, eds., Canadian Institute for the Administration of Justice, 2010, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2002230>

4. Katsivela, Marel, Contracts: Force Majeure Concept or Force Majeure Clauses ? (December 24, 2007). Uniform Law Review, Vol. 12, 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2889727>

5. Mathew, Renjith and Mathew, Renjith, Force-Majeure under Contract Law in the Context of Covid-19 Pandemic (April 1, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3588338> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3588338>

6. Shetty, Smaran and Budihal, Pranav, Force Majeure, Frustration and Impossibility: A Qualitative Empirical Analysis (August 1, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3665213> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3665213>

7. Tjong Tjin Tai, Eric, Force Majeure and Excuses in Smart Contracts (May 4, 2018). Tilburg Private Law Working Paper Series No. 10/2018, accepted version published in European Review of Private Law 2018/6, p. 787-904., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3183637> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3183637>

8. Twigg-Flesner, Christian, A Comparative Perspective on Commercial Contracts and the Impact of Covid-19 - Change of Circumstances, Force Majeure, or What? (April 22, 2020). Pistor, Katharina, "Law in the Time of COVID-19" (2020). Books. 240. , Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3582482>

9. Weston, Maureen A, COVID-19's Lasting Impact on the Sports Industry: Financial, Legal, and Innovation (2020). 61 Santa Clara Law Review 121, Pepperdine University Legal Studies Research Paper No. 2020/21, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3651547>

Тема 8. Договір міжнародної купівлі-продажу товарів

Питання для обговорення

1. Поняття договору міжнародної купівлі-продажу товарів.
2. Протиставлення комерційних та споживчих договорів купівлі-продажу.

3. Укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів.
4. Зобов'язання продавця та засоби захисту в разі порушення договору продавцем.
5. Зобов'язання покупця та засоби захисту в разі порушення договору покупцем.
6. Перехід ризиків і передання права власності. Інкотермс.

Завдання

1. Німецький продавець і голландський покупець уклали договір про продаж 400 овець для доставки на бійню в Данії. Через тиждень після поставки овець покупець повідомив продавця, що відмовляється платити ціну через невідповідність худоби (зокрема, вона була надто худою і тому не могла бути негайно забита). Таким чином, покупець вимагав зниження ціни, а також відшкодування збитків, що покривають його витрати на відгодівлю овець.

У свою чергу, продавець не визнав невідповідності та учинив позов про стягнення вартості овець.

Вирішіть спір з огляду на правила відповідності товарів у Принципах УНІДРУА і Віденській конвенції.

2. Американська корпорація Shared Imaging (Покупець) і німецька корпорація Neuromed (Продавець) уклали договір купівлі-продажу апарату магнітно-резонансної томографії (МРТ).

Односторінковий договір купівлі-продажу містить дев'ять заголовків. У розділі «Умови доставки» зазначено: «СІФ Нью-Йоркський морський порт, покупець організовує та оплачує митне очищення, а також транспортування до міста Калмут».

У розділі «Умови оплати» зазначено: «Шляхом грошового переказу на один із наших рахунків із такими умовами оплати: 93 000 доларів США - початковий внесок для захисту системи; 744 000 доларів США - до відправлення; 93 000 доларів США - після прийняття компанією Siemens системи МРТ протягом 3 робочих днів після прибуття в місто Калмут». Крім того, у розділі «Відмова від відповідальності» зазначено, що «система, включаючи всі аксесуари та опції, залишається власністю Neuromed до отримання повної оплати».

МРТ був доставлений на судно німецькою компанією неушкодженим і справним. Коли він дістався місця призначення в Калмут-Сіті, штат Іллінойс, він був пошкоджений і потребував капітального ремонту, через що Shared Imaging зробило висновок, що МРТ було пошкоджено під час транспортування.

Покупець подав позов до суду США, вимагаючи відшкодування за пошкоджений товар. Він стверджував, що ризик втрати залишався за продавцем, доки товар не було доставлено в порт призначення в США,

оскільки, право власності на товар не переходило до покупця, доки не буде здійснено остаточний платіж за товар.

Вирішіть спір. Для цього розгляньте, зокрема, такі питання: застосовність CISG, застосовність Інкотермс, взаємозв'язок між CISG та Інкотермс, зміст терміну CIF, передача ризику та передача власності, юридичні ефекти застереження Ромальпа.

Рекомендовані джерела

1. Довбиш, В.А. Зовнішньоекономічний договір (контракт) купівлі-продажу: правове регулювання : монографія / В. А. Довбиш, І. І. Світлак ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2013. 247 с.
2. Flechtner, Harry M., Issues Relating to the Applicability of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). U. of Pittsburgh Legal Studies Research Paper No. 2008-07, UNIFORM LAW FOR INTERNATIONAL SALES UNDER THE 1980 UNITED NATIONS CONVENTION, John Honnold, 4th edition, The Hague: Kluwer Law International, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1118118>
3. Janssen, Andre, The CISG and Its General Principles (January 6, 2009). CISG METHODOLOGY, Janssen, Meyer, eds., pp. 261-285, Sellier: Munich, 2009, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1595989> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1595989>
4. Kaarisma, Sabah Eqbal, The Passing of Risk under English Law, INCOTERMS and UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Critical Discussion (December 22, 2020). Electronic Research Journal of Social Sciences and Humanities Vol 2: Issue IV, pp. 25-36, 2020, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3753266>
5. Kornet, Nicole and Kornet, Nicole, The Common European Sales Law and the CISG - Complicating or Simplifying the Legal Environment? (February 28, 2012). Maastricht Journal of European and Comparative Law, 2012 , Maastricht European Private Law Institute Working Paper 2012/4, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2012310> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2012310>
6. Martin, Charles H., The Electronic Contracts Convention, the CISG, and New Sources of E-Commerce Law. Tulane Journal of International & Comparative Law, Vol. 16, No. 2, Spring 2008, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1120333>
7. Nwafor, Ndubuisi, Comparative Evaluation of the Doctrine of Fundamental Breach under the CISG, UNDROIT Principles and the English Law (October 15, 2013). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2340440> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2340440>
8. Sheehy, Benedict, Good Faith in the Ciscg: The Interpretation Problems of Article 7 (October 5, 2004). (2007) Review of the Convention on Contracts for the

International Sale of Goods (CISG) ed. by Pace International Law Review 153-196, Available at

SSRN: <https://ssrn.com/abstract=777105> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.777105>

9. Wagner-von Papp, Florian, European Contract Law: Are No Oral Modification Clauses Not Worth the Paper They are Written on? – DCFR II.-4:105 v. CISG 29(2), UNIDROIT Principles 2.1.18, UCC § 2-209 and Comparative Law (July 29, 2010). CURRENT LEGAL PROBLEMS Vol. 63, pp. 511-596, G. Letsas & C. O'Conneide, eds., Oxford University Press, 2010, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1650501>

10. Yan, Min, Remedies Under the Convention on Contracts For The International Sale of Goods and the United Kingdom's Sale of Goods Act: A Comparative Examination (November 6, 2011). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3066352> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3066352>

11. Yovel, Jonathan, The Buyer's Right to Avoid the Contract in International Sales (2010). An international approach to the interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the Sale of Goods John Felemegas, ed., Cambridge University Press, 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=906608>

12. Yovel, Jonathan, The Seller's Right to Avoid the Contract in International Sales (December 15, 2010). An international approach to the interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the Sale of Goods, John Felemegas, ed., Cambridge University Press, 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=951020>

13. Yovel, Jonathan, The Seller's Right to Cure a Failure to Perform in International Sales (2010). Nordic Journal of Commercial Law, pp. 1-19, 2005, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=906604>

Тема 9. Договори міжнародного перевезення товарів: загальні зауваги

Питання для обговорення

1. Поняття договору міжнародного перевезення товарів.
2. Типи договорів міжнародного перевезення товарів залежно від виду транспорту; відповідні міжнародні конвенції.
3. Належна форма укладення договору міжнародного перевезення товарів. Транспортні документи.
4. Зобов'язання перевізника.
5. Відповідальність перевізника:
 - (а) період відповідальності;
 - (б) підстави відповідальності;
 - (в) межі відповідальності.
6. Зобов'язання і відповідальність відправника.

Завдання

1. Для перевезення автомобільним транспортом з Ейндховена (Нідерланди) до Регенсбурга (Німеччина) було передано пакет із електронними мікрокомпонентами на суму 102 тис. євро. Вантажовідправник був постійним клієнтом перевізника.

Серед іншого, Загальні умови перевезення (про які, за словами відповідача, його клієнт був обізнаний), містять правило про те, що відповідач не перевозить будь-які пакунки, вартість яких перевищує 50 000 доларів США. у відповідній національній валюті.

Вантаж було втрачено. Страхова компанія відшкодувала вантажовідправнику завдані збитки, і згодом вимагала від перевізника повну компенсацію за втрату вантажу відповідно до переданих прав. Посилаючись на відсутність перевірки вантажу перевізником, страхова компанія вимагала не застосовувати обмеження відповідальності, оскільки, на її думку, мала місце груба вина перевізника.

Визначте межі відповідальності перевізника. Надайте оцінку аргументу Страхової компанії.

2. Перевезення великого вантажу ноутбуків ринковою вартістю майже 1 млн євро з Німеччини до Італії було узгоджено між вантажовідправником та відповідачем. Певні заходи безпеки були включені в договір перевезення – зокрема, перерви під час транспортування можна було робити лише на освітлених та контрольованих стоянках і лише на певних ділянках шляху, а транспортний засіб не мав залишатися без нагляду в будь-який час.

За кілька кілометрів до місця призначення транспортний засіб було викрадено разом із вантажем, оскільки водій зробив перерву на перепочинок близько години на неконтрольованій стоянці.

На підставі переданих прав позивач, постачальник транспортного страхування вантажовідправника, вимагає відшкодування повної ринкової вартості вантажу.

Визначте межі відповідальності перевізника відповідно до правил CMR.

Рекомендовані джерела

1. Belohlavek, Alexander J., Law Applicable to International Carriage: EU Law and International Treaties (February 26, 2015). CYIL - Czech Yearbook of International Law: International Transportation (Belohlavek, A. & Rozehnalova, N. eds.), 2015, Vol. VI, pp 27-60, JurisPublishing, Huntington N.Y., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2574593>

2. Belohlavek, Alexander J., Selected Case Law of Czech Republic on the CMR Convention and New Civil Law in Effect in Czech Republic as of 1 January 2014 (February 26, 2015). CYIL - Czech Yearbook of International Law, 2015, Vol. VI,

pp. 231-325, JurisPublishing Inc., Huntington, New York, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2618063>

3. Hamdan, Nur, International Carriage of Goods by Road (CMR) (June 9, 2013). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2276618> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2276618>

Тема 10. Договори міжнародного фінансового лізингу (Колоквіум)

Питання для обговорення

1. Поняття та істотні ознаки договору міжнародного фінансового лізингу.
2. Права та обов'язки лізингодавця.
3. Права та обов'язки лізингоодержувача.
4. Відповідальність постачальника.

Рекомендовані джерела

1. BACKOVIĆ, N. – Adopting and adapting the UNIDROIT model law on leasing, Uniform law review / Revue de droit uniforme, 15 (2010) 3/4, pp. 861-867
2. BAKKOUR, E.M., Une lecture de la Convention d'UNIDROIT sur le crédit-bail international (Ottawa, 28 mai 1988), Revue marocaine de Droit et d'Economie du développement, (1994), N° 34, 103
3. CASTILLO-TRIANA, R., Equipment leasing: trends and regulations in Latin America – a case for the UNIDROIT Leasing Convention, Uniform Law Review / Revue de droit uniforme, 7 (2002), 737-750
4. DALHUISEN, J.H., The UNIDROIT Convention on International Financial Leasing, Eenvormig en Vergelijkend Privaatrecht, (1994), 27
5. FÖTSCHL, A., Financial leasing unter der UNIDROIT-Convention on International Financial Leasing und dem Draft Common Frame of Reference: eine vergleichende Analyse, European Review of Private Law 2009, 659-673
6. FRIGNANI, A. – TORSELLO, M., Financial Leasing in Italy, Uniform law review / Revue de droit uniforme, 2011, 16 (2010) 1/2, pp. 351-371
7. GOODE, R., Practical questions relating to the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing, in: Uniform Commercial Law in the Twenty-first Century, 106. Proceedings of the Congress of the United Nations Commission on International Trade Law, New York, 18-22 May 1992, New York, United Nations, 1995
8. KRONKE, H., Financial leasing and its unification by UNIDROIT: general report, Uniform law review / Revue de droit uniforme, 2011, 16 (2010) 1/2, pp. 23-44

9. KRONKE, Herbert – Financial leasing and its unification by UNIDROIT, in: General reports of the XVIIIth Congress of the International Academy of Comparative Law, 2012, pp. 321-333

10. LEVY, D.A., Financial leasing under the UNIDROIT Convention and the Uniform Commercial Code: a comparative analysis, Indiana International and Comparative Law Review, 5 (1995), 267

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Опис навчальної дисципліни «Міжнародне контрактне право»

Курс 1й	Напрямок, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ЄКТС – 4,0 Кількість модулів – 2 Загальна кількість годин – 120 Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2-4, самостійної роботи студента – 6-8.	Галузь знань – 08 «Право» Спеціальність – 081 «Право» Рівень освіти – другий (магістерський)	Вибіркова Лекції: 20 год. Практичні заняття: 20 год. Самостійна робота: 80 год. Види контролю: Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (диференційований залік)

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ І УМІНЬ СТУДЕНТІВ

Оцінювання результатів засвоєння навчальної дисципліни «Міжнародне контрактне право» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Поточний контроль знань включає:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких засобів: усне, письмове або експрес-опитування, вирішення практичних завдань або задач, участь у розробці кейсу, захист есе або реферату за ініціативи студента. Поточний контроль має на меті перевірку рівня підготовки студента у вивченні поточного матеріалу. У ході практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирибальною шкалою (0, 3, 4, 5);

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни, що проводиться наприкінці модулів у формі колоквіумів.

Обов'язковою формою *самостійної роботи* студентів є підготовка підсумкової письмової роботи. Максимальна кількість балів за результатами захисту підсумкової письмової роботи – 20 балів.

Формою *підсумкового контролю знань* здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни є диференційований залік. Мінімальна кількість балів для отримання диференційованого заліку – 60 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів:

Поточний контроль					Підсумкова оцінка знань (диференційований залік)
Модуль № 1		Модуль № 2		Самостійна робота студентів	
п/з	Колоквіум	п/з	Колоквіум		
max 30	max 30	max 10	max 10	max 20	max 100

Критерії оцінювання результатів навчання

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	4	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 10	Результати опрацювання матеріалу високі, можлива незначна кількість несуттєвих помилок.
	5	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Підсумкова письмова робота	Max 20	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри. Робота не містить методологічних помилок, є посилання на джерела та власні висновки. При захисті продемонстровані глибокі знання теми, а також доведеність висновків, позицій, класифікацій тощо.
	15	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри. Робота містить незначні методологічні помилки, є посилання на джерела, є власні висновки. При захисті продемонстровані достатні знання теми, а також доведеність висновків, позицій, класифікацій тощо.
	10	Робота оформлена відповідно до вимог кафедри, але з незначними помилками. Робота містить методологічні та змістовні помилки, є посилання на джерела, є власні висновки. При захисті продемонстровані достатні знання теми, але виникли проблеми з аргументації окремих понять та суджень у роботі, доведеність висновків.
	5	Робота оформлена з помилками та порушеннями кафедральних вимог щодо форми роботи. Робота містить методологічні та змістовні помилки, використано недостатню кількість джерел для обґрунтування дослідження та висновків. При захисті виникли труднощі щодо розкриття змісту теми, наведення аргументів стосовно окремих положень роботи та обґрунтованості і доведеності висновків.
	Min 0	Робота оформлена неналежним чином, без посилання на джерела та містить методологічні помилки. При захисті автор роботи не може продемонструвати знання з обраної теми, навести аргументацію понять та здійснити аналіз інформації. Робота виконана з порушенням вимог академічної доброчесності.

		2. Наявність помилок у відповіді на питання на заліку.
не зараховано	55	1. Відсутність знань значної частини основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Нemoжливiсть продовжити навчання або здійснювати професійну діяльність без проходження повторного курсу з цієї дисципліни.

Шкала підсумкового педагогічного контролю

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою для заліку	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НЮУ
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	зараховано	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками		80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків		70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	не зараховано	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов’язковий повторний курс		0 – 34

ПЕРЕЛІК ТЕМ ДЛЯ ПІДСУМКОВОЇ РОБОТИ

1. Принцип добросовісності і чесної ділової практики у міжнародному контрактному праві.
2. Переддоговірна відповідальність у міжнародному контрактному праві. Недобросовісні переговори.
3. Юридична сила переддоговірних документів у міжнародному контрактному праві.
4. Укладання контрактів з використанням стандартних умов.
5. Представництво при укладенні міжнародних комерційних контрактів.
6. Застосовність Принципів міжнародних комерційних контрактів УНІДРУА.
7. Експлуатація вразливого становища в переговорах як підстава недійсності договору.
8. Незаконність як підстава недійсності договору в міжнародному контрактному праві.
9. Обман як підстава недійсності міжнародного комерційного контракту.
10. Погрози як підстава недійсності міжнародного комерційного контракту.
11. Визнання міжнародного контракту недійсним: порядок і наслідки.
12. Правила тлумачення договору.
13. Відступлення прав за міжнародним контрактом.
14. Переведення зобов'язань за міжнародним контрактом.
15. Відступлення контракту у міжнародному комерційному праві.
16. Концепція ускладнення в міжнародному контрактному праві.
17. Форс-мажор у міжнародному контрактному праві.
18. Способи захисту кредитора в разі порушення міжнародного контракту.
19. Відшкодування збитків як наслідок порушення міжнародного контракту.
20. Виконання зобов'язання в натурі як засіб захисту кредитора.
21. Правила виконання грошових зобов'язань.
22. Обов'язки та відповідальність перевізника в договорах міжнародного перевезення вантажів.
23. Обов'язки та відповідальність вантажовідправника в договорах міжнародного перевезення вантажів.
24. Обов'язки продавця та засоби правового захисту в разі порушення договору продавцем у договорі міжнародної купівлі-продажу товарів.
25. Перехід ризику та перехід права власності в договорі міжнародної купівлі-продажу товарів.
26. Інкотермс: структура та застосування.
27. Зарахування зустрічних вимог у міжнародному контрактному праві.
28. Множинність боржників у міжнародному контрактному праві.
29. Права третіх осіб у міжнародному контрактному праві.
30. Розірвання договору як засіб правового захисту в міжнародному контрактному праві.