УКРАЇНА ТА США

Торгівля зі США

Практичний довідник для українських компаній
та регіональних торгово-промислових палат

Торговельний комплаєнс
і врегулювання спорів



Анна Любима

Директорка департаменту міжнародного співробітництва
Торгово-промислової палати України

28 жовтня 2026

За підсумками участі в International Trade Talks
під час стажування у Washington State Department of Commerce

ПРАКТИЧНИЙ ДОВІДНИК

Торгівля зі США

Торговельний комплаєнс і врегулювання спорів

Для українських компаній та регіональних торгово-промислових палат

Редакція 28 жовтня 2026 року

Перед початком роботи

Перш ніж погоджувати ціну, відвантаження або доступ до технології, з’ясуйте, чи дозволена операція, хто відповідає за її виконання та як захищатимуться інтереси сторін у разі порушення договору. Кожне з цих питань потребує окремої перевірки.

Я підготувала цей довідник, щоб допомогти українському бізнесу та колегам у системі ТПП перейти від загального інтересу до ринку США до підготовленої розмови з партнером, брокером і юристом. У цьому матеріалі комплаєнс означає перевірку та дотримання вимог, застосовних до конкретної операції.

Довідник охоплює постачання українських товарів до США, придбання американських товарів і технологій, а також ключові договірні питання. Він поєднує самостійний практичний виклад тем презентацій із доповненнями на основі офіційних джерел. Це не дослівний звіт про виступи.

Матеріали підготувала Анна Любима, директорка департаменту міжнародного співробітництва ТПП України, за підсумками участі у вебінарі під час стажування у Washington State Department of Commerce.

Матеріал має загальний інформаційний характер і не є індивідуальною юридичною, податковою або митною консультацією. Він не є офіційним роз’ясненням чи схваленням органів влади США. Вимоги залежать від товару, операції, сторін, штату та дати. Українські вимоги перевіряються окремо.

Зміст і порядок використання

6 Швидкий старт перед першою угодою
7 Два напрями торгівлі
8 Паспорт операції та відповідальні особи
10 Перевірка партнера
12 Експортний контроль і юрисдикція
13 Ліцензування та передача технологій
16 Санкції та платежі
19 Митні питання та витрати на імпорт
21 Походження та ланцюг постачання
23 Допуск товару на ринок США
24 Послуги та вихід на ринок США
25 Умови поставки та оплати
26 Договір до підписання
28 Застосовне право і CISG
31 Вибір способу вирішення спору
35 Як погодити порядок вирішення спорів
37 Дії після виникнення проблеми
38 Приклад постачання українського товару до США
39 Приклад придбання американського обладнання
41 Матриця ризиків і рішення про зупинення
43 Контрольні списки для компанії
45 Словник ключових термінів
46 Практичні пояснення експертів із запису
48 Офіційні джерела з торговельного комплаєнсу
49 Джерела з договорів і спорів та матеріали вебінару

Як користуватися довідником

Для першої угоди почніть зі сторінок 6–10 і заповніть паспорт операції. Профільні перевірки — на сторінках 12–25, договірні питання — на сторінках 26–37. Англомовні слайди W1 і W2 інтегровано за темами; їхню вихідну нумерацію збережено. Посилання [1]–[22] та [W1]–[W3] ведуть до джерел. Робочі процедури не є обов’язковими нормами.

Комплаєнс у міжнародній торгівлі



Оригінальний слайд W1 1 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Презентація Mason Ji відкриває блок про експортний контроль, тарифи, санкції та договірні запобіжники. Її вихідна аудиторія — експортери зі США; у довіднику окремо розглянуто обидва напрями торгівлі з Україною. Авторські права на оригінальні презентації належать їхнім правовласникам. Публікацію та широке розповсюдження слайдів слід погодити з ними.

Автор презентації та його практика

Mason Ji

Attorney | Ashurst Perkins Coie Global LLP | Seattle



Practice Focus

International Trade

Export controls, sanctions, tariffs, and foreign investment

Cross-Border Disputes

Litigation, arbitration, and mediation

Contact

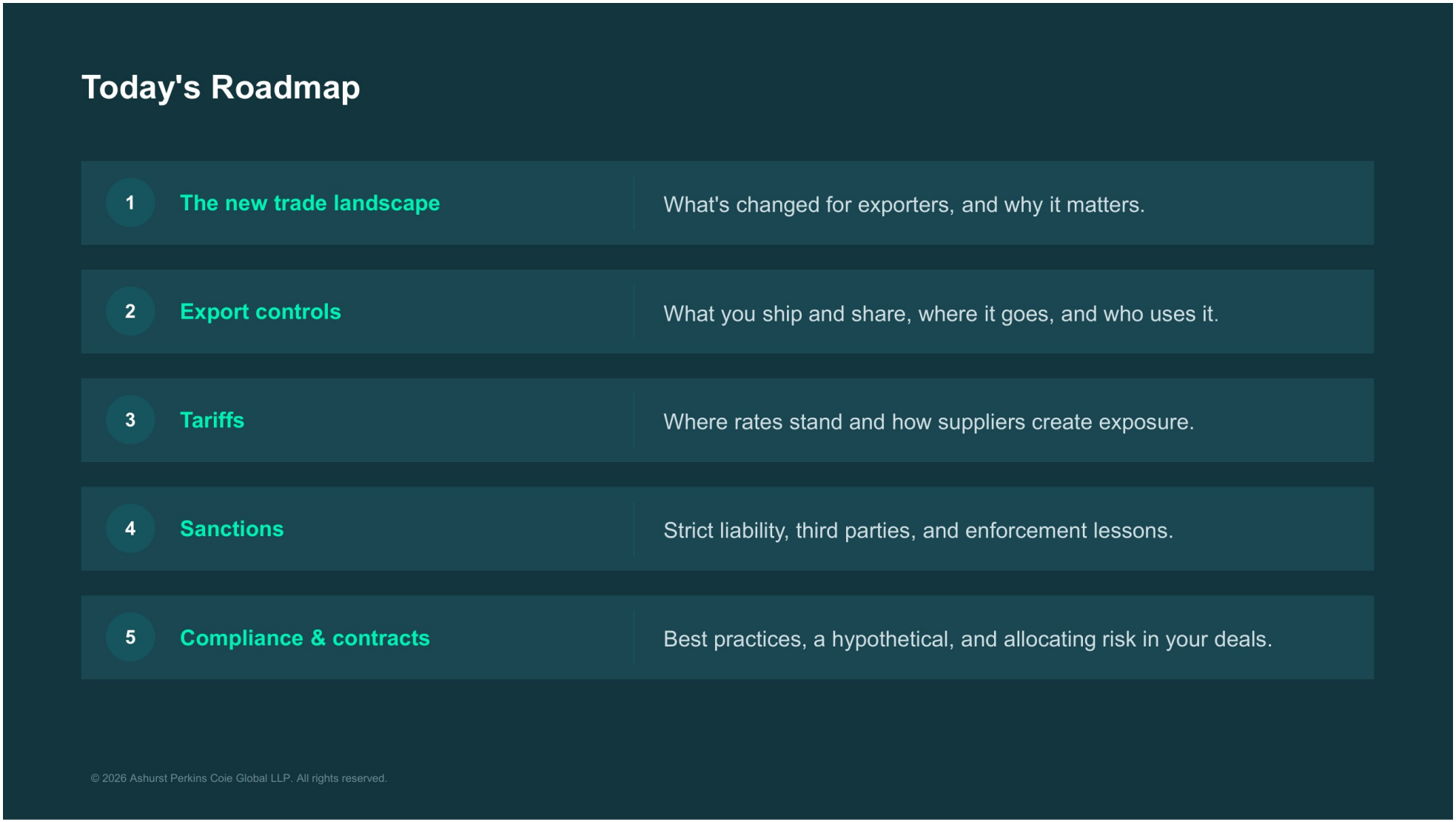
mason.ji@ashurstperkins.com
206.359.6308

© 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP. All rights reserved.

Оригінальний слайд W1 2 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Оригінальний професійний профіль спікера. Наведені на слайді контакти належать автору презентації; їх включення не є рекомендацією конкретного радника або підтвердженням представництва.

Теми торговельного комплаєнсу



Оригінальний слайд W1 3 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Слайди розміщено біля відповідних українських розділів, а не в початковій послідовності презентації. Номер W1 позначає цю презентацію, номер слайда — його місце в оригінальному файлі.

Швидкий старт перед першою угодою

Не починайте з пошуку універсальної ставки мита або готового шаблону контракту. Спочатку опишіть конкретну операцію. Для одного товару різні країни походження, кінцеві користувачі чи способи постачання можуть означати різні вимоги.

Десять запитань до погодження замовлення

1. Що саме продається або передається: товар, програмне забезпечення, креслення, технічна допомога чи доступ до системи?
2. Хто є продавцем, покупцем, одержувачем, кінцевим користувачем, платником і фактичним власником кожної ключової компанії?
3. Звідки походить товар, де його вироблено і через які країни він пройде?
4. Які коди та режими застосовуються: HTSUS для імпорту, ECCN або інша класифікація для експортного контролю?
5. Чи потрібні ліцензія, реєстрація, сертифікат, випробування або спеціальне маркування?
6. Хто буде importer of record у США і хто організовує митне оформлення в кожній країні?
7. Чи перевірені санкційні списки, структура власності, кінцеве використання та платіжний маршрут?
8. Яка повна собівартість поставки з митами, логістикою, страхуванням і можливими витратами на затримку?
9. Що станеться при зміні тарифу, затримці дозволу, невідповідності товару або простроченні платежу?
10. Яке право застосовується, де вирішується спір і де є активи, за рахунок яких можна виконати рішення?

Результат першого етапу

Відповіді мають утворити короткий пакет: паспорт операції, список відкритих питань, розподіл відповідальності та рішення уповноваженої особи. Для кожного невирішеного питання зазначте відповідального, потрібний документ і дату наступної перевірки. Усне запевнення партнера не замінює підтвердження.

Зупиніть відвантаження, платіж або відкриття доступу, якщо не визначено кінцевого користувача, є невирішений санкційний збіг, пропонується неправдивий інвойс чи зміна маршруту для обходу обмежень. Передайте питання фахівцю з відповідної юрисдикції.

Практичний порядок роботи на основі матеріалів вебінару, [W1, слайди 4–6, 12–15]; офіційні орієнтири [1]–[7].

Два напрями торгівлі

В обох напрямах перевіряють товар, сторони та використання. Відмінність полягає в тому, хто застосовує експортні правила, хто відповідає за імпорт і які документи потрібні до переміщення товару або передачі технології.



Змінився товар, партнер, маршрут або використання → повторна перевірка

Що перевіряти окремо

Під час експорту з України американський покупець не автоматично бере на себе всі імпортні обов’язки. Сторони письмово погоджують імпортера, брокера, документи та витрати. Якщо український виріб містить американські компоненти або технологію, можливе застосування експортних правил США навіть до подальшого постачання з України.

Під час імпорту зі США поставка в Україну не означає автоматичного дозволу на подальший перепродаж, переміщення до іншої країни або передачу іншому користувачу. Умови американського дозволу та правила реекспорту перевіряють до зміни операції, а не після неї.

Для послуг і цифрових продуктів фізичного кордону може не бути. Проте санкції, експортний контроль, захист даних, податки та умови доступу до інтелектуальної власності залишаються окремими питаннями.

Схема є авторською робочою моделлю, а не повним переліком дозволів. Джерела [1]–[7].

Паспорт операції та відповідальні особи

Паспорт операції — короткий внутрішній запис, який допомагає не втратити важливі факти між відділом продажів, виробництвом, фінансами та зовнішніми радниками. Оновлюйте його після зміни товару, власників, одержувача, маршруту або способу оплати.

Поле	Що зафіксувати
Сторони	Повні юридичні назви, реєстраційні дані, адреси, повноваження підписантів; окремо платник і кінцевий користувач.
Предмет	Модель, специфікація, склад, функції, програмне забезпечення, технічні дані та послуги, що передаються разом.
Класифікація	HTSUS та обґрунтування; ECCN / EAR99 / інша юрисдикція з підтвердженням. Коди виконують різні функції.
Маршрут і походження	Місце виробництва, постачальники, транзит, склад, кінцева адреса; відомі зміни маршруту.
Дозволи	Потрібні ліцензії, реєстрації, сертифікати, умови дозволів та відповідальний за перевірку чинності.
Економіка і договір	Ціна, валюта, Incoterms і місце, імпортер, страхування, оплата, право, спосіб вирішення спорів.
Рішення	Що погоджено, що зупинено, ким і на якій підставі; дата наступної перевірки.

Розподіл роботи

Менеджер збирає комерційні дані, технічний фахівець описує продукцію, фінанси перевіряють платіжну модель, а визначена особа координує комплаєнс. Брокер допомагає з митними питаннями, юрист — із застосовними правилами та договором. Керівник приймає рішення в межах погоджених повноважень, але не може дозволити заборонену операцію.

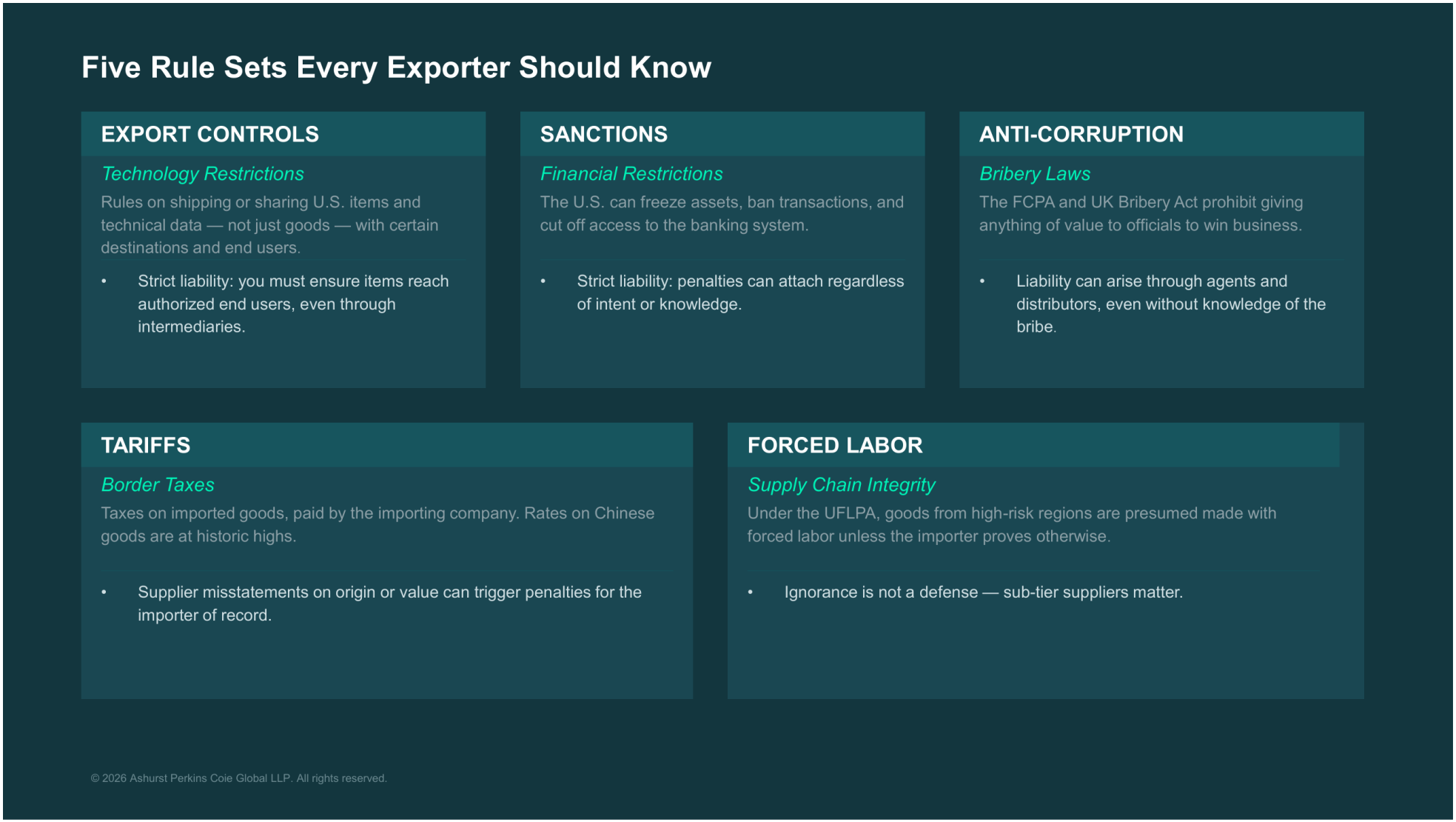
У листуванні з радником ставте конкретне запитання: «Чи потрібна ліцензія для цієї моделі, цього користувача і цього використання?» Додайте документи, на яких має ґрунтуватися відповідь. Узагальнене «чи можна працювати зі США» не дає достатніх фактів для висновку.

Мінімальний журнал перевірок

Зберігайте дату, джерело, пошукові варіанти назви, результат, пояснення можливого збігу та рішення. Строки зберігання залежать від режиму; визначте їх із фахівцем. Договірний або судовий обов’язок зберегти докази може вимагати довшого строку.

Рекомендована внутрішня процедура; принципи комплаєнсу, що ґрунтується на оцінці ризиків [1], [5].

П’ять груп вимог



Оригінальний слайд W1 4 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційне уточнення. Вимоги до знання й наміру залежать від норми EAR, FCPA та виду відповідальності. Цивільний підхід OFAC не означає автоматичної кримінальної відповідальності. Презумпція UFLPA стосується товарів, повністю або частково вироблених у Сіньцзяні чи суб’єктами з UFLPA Entity List, а не всіх «ризикових регіонів». Див. [1], [5], [10], [16].

Перевірка партнера

Реєстрація компанії підтверджує її існування, але сама по собі не доводить платоспроможність, добросовісність або право виконати конкретну операцію. Перевірка має охоплювати юридичну особу, людей, які діють від її імені, та реальну ділову мету.

Що зібрати до договору

- Звірте юридичну назву, реєстраційний номер, адресу та статус; для американської компанії використайте реєстр відповідного штату. Торгова назва або бренд можуть відрізнятися від сторони договору.
- Перевірте повноваження підписанта і структуру власності. Для складної групи попросіть схему до кінцевих власників та пояснення ролі посередника.
- Порівняйте сайт, корпоративну пошту, сферу діяльності, очікуваний обсяг покупки й кінцеве використання. Невідповідність потребує пояснення, а не автоматичного звинувачення.
- Оцініть кредитний ризик: торговельні рекомендації, доступні фінансові дані, запропоноване забезпечення та співмірність кредитного ліміту.
- Перевірте санкційні та експортні списки, власність і кінцевих користувачів. Збережіть докази та окремо розгляньте можливі збіги.

Ознаки підвищеного ризику

Незвичний транзит, платіж від сторонньої компанії, відмова назвати користувача, тиск «відправити сьогодні», значно занижена ціна або прохання прибрати модель із документів є підставами для поглибленої перевірки. Кожна ознака має бути пояснена фактами; їхня сукупність може вимагати припинення операції.

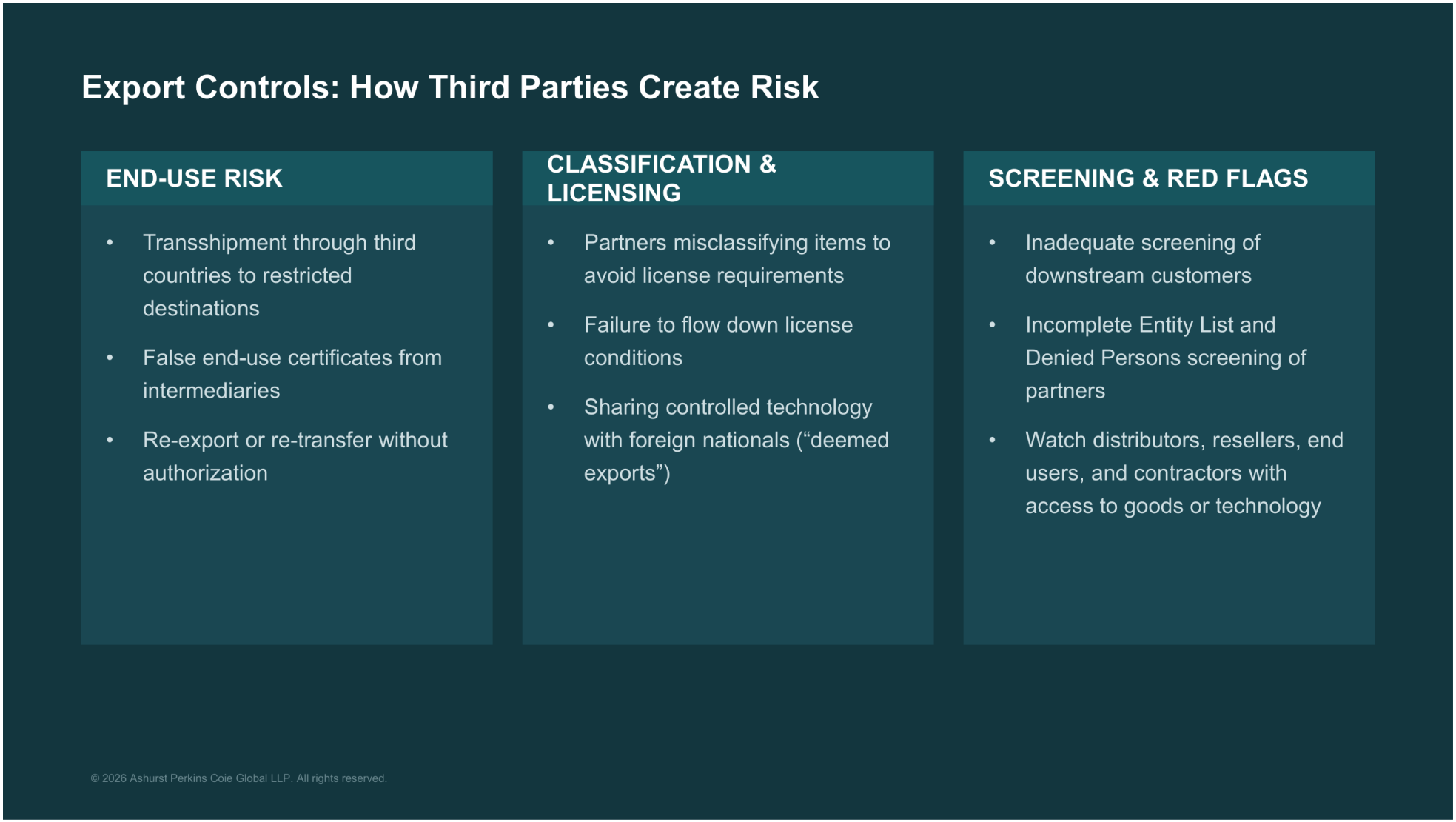
Зміна банківських реквізитів

Перевіряйте нові реквізити через раніше відомий незалежний канал. Не використовуйте для підтвердження номер телефону з листа, який сам повідомляє про зміну. Визначте внутрішнє правило подвійного погодження платежу. Це організаційний захід проти шахрайства, а не гарантія повернення коштів.

Повторюйте перевірку перед відвантаженням або платежем та після істотної зміни операції. Для тривалих відносин установіть періодичний перегляд відповідно до ризику. Аутсорсинг скринінгу не усуває потреби оцінити результат і з’ясувати підозрілі обставини.

Офіційні інструменти та орієнтири: Consolidated Screening List, BIS Know Your Customer, OFAC Framework [3]–[6].

Ризики через посередників



Оригінальний слайд W1 5 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Перевіряйте не лише прямого покупця, а й кінцевого користувача, використання, маршрут і умови дозволу. Сигнал ризику потребує пояснення та документованої перевірки, а не автоматичного висновку про порушення. Режим deemed export стосується розкриття контрольованої технології або вихідного коду за визначених умов, а не будь-якої взаємодії з іноземною особою. Див. [1]–[4].

Експортний контроль і юрисдикція

Американський експортний контроль може стосуватися товарів, програмного забезпечення та технологій. Для української компанії він важливий не лише при прямій купівлі у США, а й при перепродажі, інтеграції компонентів або передачі доступу до контрольованої інформації.

Спочатку визначте режим

Bureau of Industry and Security (BIS) адмініструє Export Administration Regulations (EAR). Directorate of Defense Trade Controls (DDTC) Державного департаменту відповідає за International Traffic in Arms Regulations (ITAR) у сфері оборонних товарів, технічних даних та оборонних послуг. Для окремих категорій існують інші компетентні органи. Комерційна назва виробу не визначає юрисдикцію.

Запитання	Практичний результат
Чи підпадає предмет під EAR або інший режим?	Письмова позиція з описом предмета, походження та правової підстави.
Яка контрольна класифікація?	ECCN за Commerce Control List або належно обґрунтоване EAR99; для ITAR інша система.
Куди і кому передається?	Країна, усі сторони, кінцевий користувач, використання, транзит і наступні передачі.
Чи потрібна ліцензія?	Перевірка всіх застосовних обмежень; за потреби ліцензія або документально підтверджене дотримання умов ліцензійного винятку.

Три поширені помилки

По-перше, митний код HTSUS не замінює ECCN. По-друге, EAR99 не означає «без обмежень»: вимоги можуть виникати через країну, особу або кінцеве використання. По-третє, відсутність фізичного відвантаження не виключає контроль. Передача певної технології або вихідного коду може потребувати окремої оцінки.

Попросіть американського постачальника надати класифікацію, межі дозволеного використання та копії або витяги з релевантних умов дозволу. Компанія має перевірити, чи ці дані стосуються саме її моделі, версії, комплекту та операції. Для сумнівної юрисдикції потрібен фаховий аналіз, а за належних умов — звернення до компетентного органу.

[W1, слайди 5–6]; офіційні матеріали BIS та DDTC [1], [2].

Ліцензування та передача технологій

Дозвіл на первинне постачання має конкретні межі. Зміна одержувача, країни, використання або технічної конфігурації може вимагати нового аналізу. Договірна згода постачальника не замінює дозволу державного органу, якщо він потрібний.

До отримання обладнання або програмного забезпечення

- Зафіксуйте юрисдикцію, класифікацію та законну підставу поставки. Якщо постачальник посилається на виняток, попросіть пояснити його умови та застосування до конкретної операції.
- Зіставте фактичного користувача, місце встановлення та функції з інформацією, поданою для ліцензії. Не підписуйте загальну заяву про використання, якщо її зміст не відповідає фактам.
- Доведіть обмеження до відома відповідальних за сервіс, IT, склад і продажі. Умови дозволу мають працювати після доставки, а не залишатися лише у файлі відділу закупівель.
- Перед ремонтом за кордоном, демонстрацією, перепродажем або передачею в оренду перевірте, чи дозволена нова операція.

Доступ інженерів і хмарні системи

Креслення, технічні інструкції, вихідний код і дистанційна підтримка можуть створювати окремий контрольний ризик. Оцініть зміст інформації, місце перебування та статус осіб, які отримують доступ, а також умови конкретного режиму. Не всі зустрічі чи технічні файли автоматично є контрольованою технологією.

Практичні заходи включають розмежування прав доступу, погодження запрошень до репозиторію, облік завантажень і заборону неузгодженого пересилання. Угода про нерозголошення (NDA) захищає конфіденційність, але сама по собі не дозволяє передачу контрольованої технології.

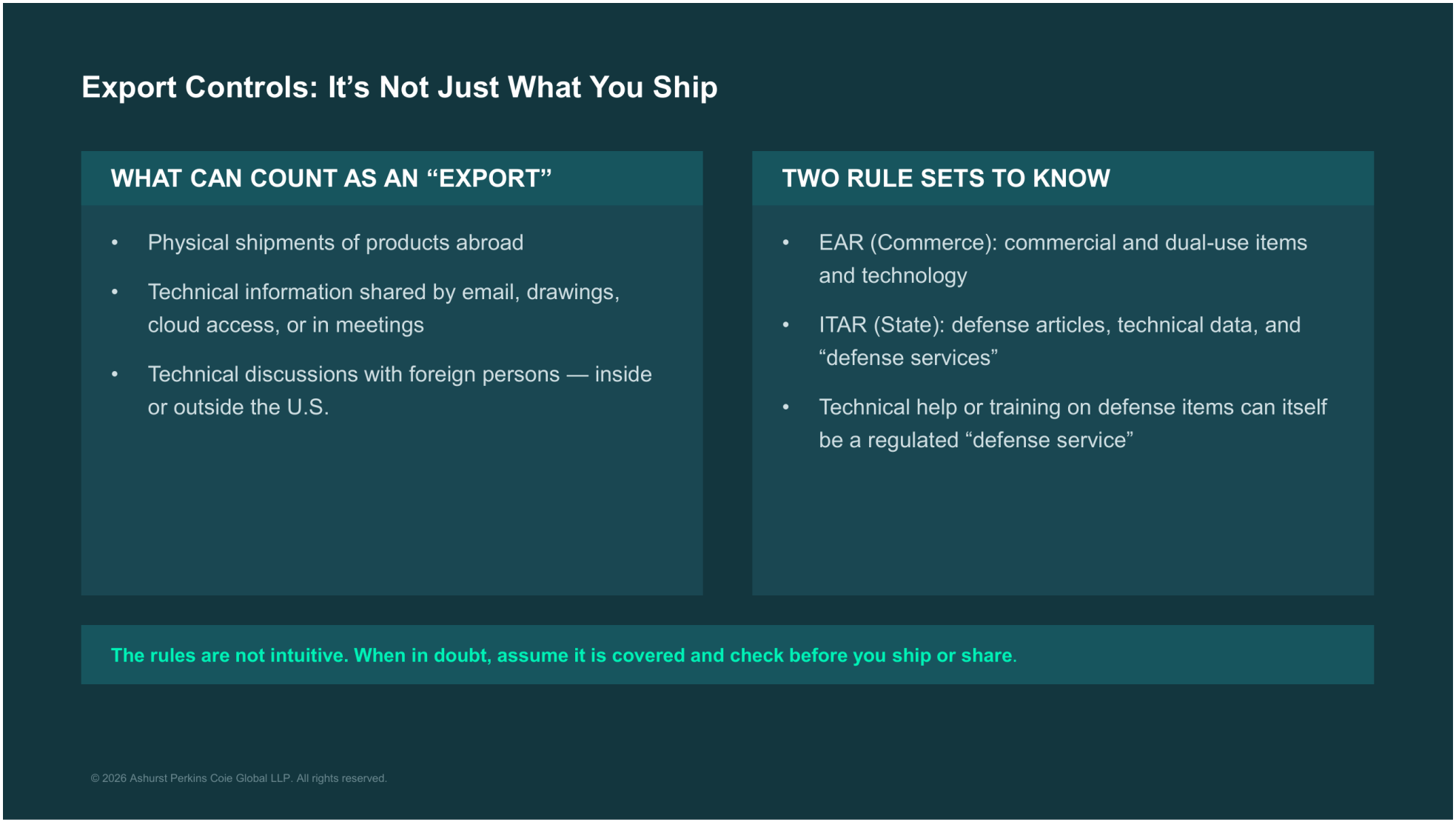
Вироблено за межами США

Деякі іноземні вироби можуть підпадати під EAR через контрольований американський вміст або правила foreign direct product. Аналіз de minimis та цих правил залежить від складу, технології, напрямку й інших умов. Не застосовуйте один відсотковий поріг до всіх товарів і країн.

Якщо кінцевий користувач або використання не розкриті, не шукайте формального обхідного маршруту. Запитайте дані, призупиніть передачу й залучіть фахівця. Українські дозволи та обмеження перевіряйте паралельно.

BIS Export Administration Regulations, правила reexports, deemed exports і red flags; DDTC [1]–[3].

Передача технології без фізичного відвантаження



Оригінальний слайд W1 6 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Не кожен електронний лист, доступ до хмари або технічна розмова є контрольованим експортом. Спершу встановлюють юрисдикцію, зміст інформації, класифікацію, одержувача та застосовні винятки. Для оборонних послуг діють окремі правила ITAR. Див. [1], [2].

Приклади застосування експортного контролю



Оригінальний слайд W1 7 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційне уточнення. BIS підтверджує врегулювання Applied Materials приблизно на $252 млн. У Gatekeeper сума $160 млн стосується експорту та спроб експорту чипів, а не штрафу. Розрізняйте визнання вини та обвинувачення; «ціль № 1» не є підтвердженим офіційним рейтингом або правовою нормою.

Офіційне уточнення: BIS Applied Materials | DOJ Gatekeeper

Санкції та платежі

Перевірка санкцій відрізняється від митного оформлення та експортної класифікації. Операція з неконтрольованим товаром може бути заборонена через сторону, територію, вид послуги або платіжний маршрут. Натомість саме українське місцезнаходження партнера не означає загальної заборони на співпрацю.

Що перевіряє компанія

Управління контролю іноземних активів Мінфіну США (OFAC) адмініструє фінансові й торговельні санкції США. Застосовність залежить від програми та зв'язку операції зі США; у певних випадках ризики для іноземних осіб можуть виникати й за межами звичайної американської юрисдикції. Розрахунок у доларах через американський банк потребує уваги, але валюта сама по собі не є повним тестом законності.

Правило OFAC 50 Percent Rule охоплює юридичну особу, яка прямо або опосередковано на 50% чи більше сукупно належить одній або кільком заблокованим особам, навіть якщо її назви немає у списку. Контроль без такого володіння сам по собі не прирівнюється автоматично до блокування за цим правилом, але може створювати інші обмеження чи ризики. Аналіз багаторівневої власності потребує обережності.

- Перевіряйте продавця, покупця, власників, посередників, перевізників, банки та кінцевого користувача в межах ризику операції.
- Розрізняйте SDN та інші списки: не кожний запис означає однакову заборону. Вивчайте конкретну програму й тип обмеження.
- Оцінюйте території, походження товару та послуг, а не лише реєстраційну адресу. Для окремих територій України діють спеціальні американські обмеження.
- Не приймайте зміну банку, валюти або платника як автоматичне усунення санкційного ризику.

Якщо виник збіг або банк зупинив платіж

Не робіть поспішного висновку про порушення: збіг назви може бути хибним. Водночас не відправляйте платіж повторно іншим шляхом до з'ясування причин. Зберіть ідентифікаційні дані, документи щодо власності та мети платежу; зверніться до банку і профільного юриста. Порядок блокування, відхилення та повідомлення органів залежить від застосовного режиму.

Цивільна відповідальність OFAC може наставати без доведення умислу або знання про порушення. Цей принцип не слід автоматично переносити на всі порушення EAR, ITAR чи антикорупційного законодавства.

OFAC 50 Percent Rule, Sanctions List Service, Framework та Ukraine Russia related sanctions [5], [6].

Санкції та непрозорі зв’язки

Sanctions: Strict Liability, Including Through Third Parties

HOW EXPOSURE ARISES

- Ownership or control by designated parties, often obscured or layered
- Non-transparent payment chains and diversion to sanctioned jurisdictions
- Cloud, SaaS, and API access that enables prohibited users

WHO CAN CREATE RISK

- Any third party in your supply chain — direct or indirect
- Even when no goods change hands (e.g., negotiations or services)
- Your banks, suppliers, and partners can be penalized too
- China’s new blocking order (May 2026) can penalize companies for complying with U.S. sanctions

Liability can attach regardless of intent or knowledge.

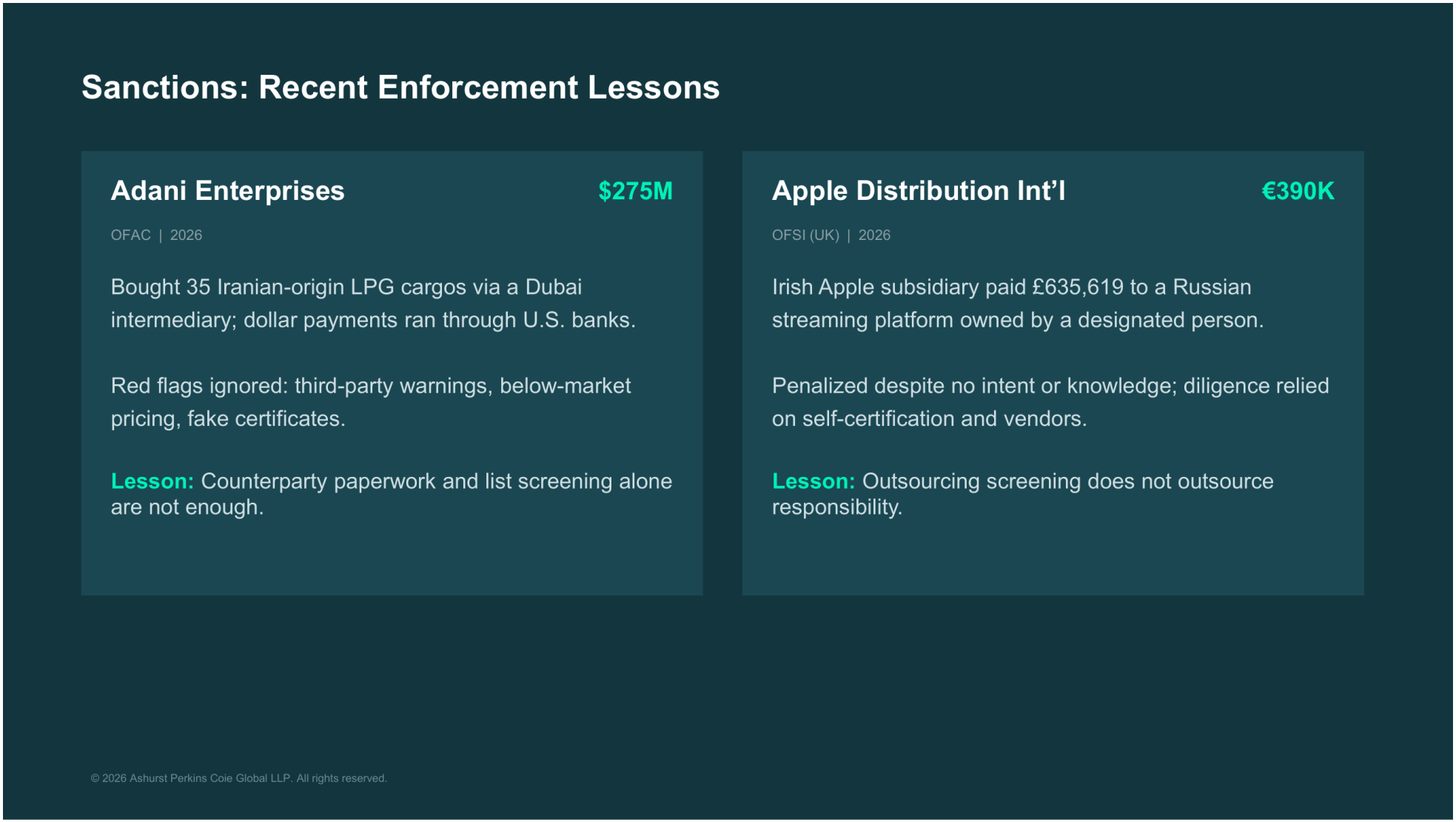
© 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP. All rights reserved.

Оригінальний слайд W1 10 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. За OFAC 50 Percent Rule автоматичне блокування пов’язане із сукупною прямою або непрямою власністю заблокованих осіб щонайменше 50%; контроль сам по собі не тотожний цьому тесту. Китайський наказ від 02.05.2026 стосується конкретних санкцій щодо п’яти компаній, а не загальної заборони виконувати всі санкції США. Колізії режимів потребують окремого аналізу. Див. [5], [6].

Офіційне уточнення: MOFCOM пояснення наказу

Санкційні справи та точність висновків



Оригінальний слайд W1 11 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Виправлення. У справі Apple Distribution International OFSI вказує £390 000, не €390 000. Це британський режим; порушення або штраф щодо Apple Inc. не встановлено. У справі Adani OFAC повідомляє про $275 млн для врегулювання потенційної цивільної відповідальності за 32 ймовірні порушення; це не кількість вантажів.

Офіційне уточнення: OFSI офіційне повідомлення | OFAC Adani

Митні питання та витрати на імпорт

Для імпорту до США потрібно окремо визначити класифікацію товару, походження, митну вартість і застосовні платежі. Умови контракту розподіляють витрати між сторонами, але не скасовують обов’язків перед U.S. Customs and Border Protection (CBP).

Класифікація і дата мають значення

HTSUS містить тарифну номенклатуру та ставки. Класифікація спирається на характеристики товару, тексти позицій, примітки та правила тлумачення. Код, указаний постачальником, або український код УКТ ЗЕД не слід механічно переносити до американської декларації. За істотної невизначеності обговоріть із брокером можливість отримання рішення CBP.

Перевіряйте не лише базову ставку, а й додаткові заходи та умови їх застосування на дату ввезення. Антидемпінгові й компенсаційні мита залежать від сфери конкретного провадження; одного збігу коду може бути недостатньо. Авансовий депозит не завжди дорівнює остаточному зобов’язанню.

Що входить до розрахунку

Елемент	Що уточнити
Митна вартість	Застосовний метод, зв’язок сторін, допоміжні внески покупця, роялті та інші можливі коригування.
Мита і збори	HTSUS, країна походження, додаткові заходи, AD/CVD, застосовні митні збори.
Операційні витрати	Брокер, забезпечення, перевезення, портові й складські витрати, випробування, затримки.
Хто платить	Зобов’язання імпортера перед органом і окремо договірне відшкодування між сторонами.

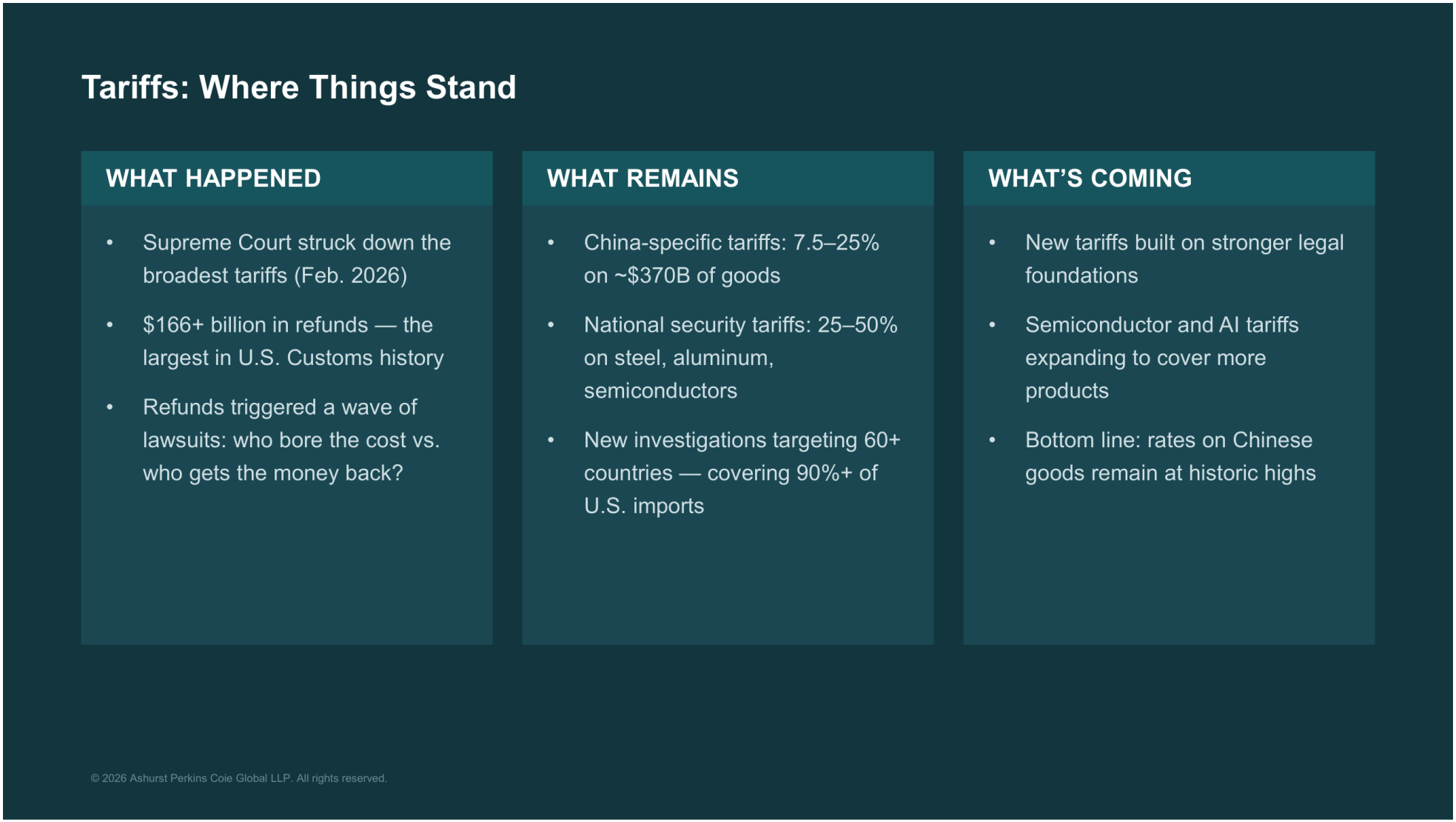
Імпортер і брокер

Importer of record має забезпечити належну точність і повноту відомостей та дотримання вимог. Залучення брокера не перетворює його автоматично на відповідального за всі рішення імпортера. Передайте брокеру специфікацію, склад, виробничий процес, документи про ціну та походження, а не тільки інвойс.

У цьому довіднику навмисно немає універсальної ставки для українських товарів. Її визначають за конкретним товаром, походженням, датою та заходами, що діють у момент операції. Збережіть розрахунок і джерело перевірки перед тим, як підтвердити клієнту остаточну ціну.

USITC HTSUS, CBP Importing and Exporting, CBP rulings, Commerce AD/CVD [7]–[9].

Тарифи та ризик зміни правил



Оригінальний слайд W1 8 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Рішення Верховного суду від 20.02.2026 стосується повноважень за IEEPA, а не скасування всіх мит. BEA описує близько $166 млрд як нараховане зобов'язання, не як усі фактично виплачені повернення. Числа й ставки зі слайда не застосовуйте до конкретного товару без актуальної перевірки.

Офіційне уточнення: Рішення Верховного суду | BEA FAQ 1488 | Чинний HTSUS

Походження та ланцюг постачання

Країна відправлення, країна походження і місце виставлення інвойсу можуть бути різними. Перепакування або транзит через третю країну не гарантують зміни походження. Застосовне правило залежить від товару та правового режиму; твердження про substantial transformation потребує фактичного обґрунтування.

Зберіть виробничу історію

- Опишіть ключові матеріали, комплектуючі, місця виробництва та істотні операції. Для складного виробу підготуйте специфікацію складу й карту постачальників.
- Зіставте сертифікати, інвойси, транспортні документи й виробничі записи. Якщо документи суперечать один одному, з’ясуйте причину до відвантаження.
- Передбачте право запитувати підтвердження походження, повідомлення про зміну постачальника та співпрацю під час перевірки.
- Якщо ви оформлюєте сертифікат або декларацію, не спирайтеся лише на припущення партнера. Документ має відповідати застосовним до нього правилам.

Примусова праця

Американська заборона імпорту продукції, виробленої з використанням примусової праці, не обмежується одним регіоном. Закон США про запобігання примусовій праці уйгурів (UFLPA) створює спростовну презумпцію для товарів, повністю або частково вироблених у Сіньцзян-Уйгурському автономному районі Китаю або суб’єктами, внесеними до UFLPA Entity List. Це не презумпція щодо всіх «країн високого ризику».

Ризик може міститися на рівні сировини або постачальника другого чи третього рівня. Заява безпосереднього контрагента не завжди достатня. Для ризикових ланцюгів потрібна перевірювана простежуваність: зв’язок партії, матеріалу, виробника та переміщення. Вимоги до доказів і строків реагування при затриманні слід уточнювати за чинними матеріалами CBP.

Що погодити в договорі

Визначте, хто збирає документи, у який строк надає їх імпортеру, як повідомляє про зміни та хто несе витрати через недостовірні відомості. Право аудиту має бути реалістичним: охоплення, конфіденційність, доступ до субпостачальників і наслідки відмови. Саме право на аудит без практичного використання не доводить належної перевірки.

Якщо CBP затримує товар, не змінюйте походження або опис заднім числом. Збережіть вихідні документи, повідомте імпортера та брокера і визначте законний порядок відповіді разом із радником.

CBP Forced Labor та чинні матеріали UFLPA; [W1, слайди 4 і 9] [10].

Походження та прозорість ланцюга постачання



Оригінальний слайд W1 9 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Походження, тарифна класифікація і митна вартість — окремі питання. Документи постачальника потрібно звіряти з фактичним виробництвом; транзит або зміна упаковки самі по собі не доводять нового походження. Drawback і FTZ є умовними процедурами, не автоматичним звільненням або поверненням коштів. Див. [7]–[10].

Допуск товару на ринок США

Митне оформлення і право продавати товар — пов’язані, але різні питання. До виробництва партії перевірте вимоги до самого продукту, маркування, випробувань, реєстрації та відповідального імпортера. Американський клієнт або маркетплейс може також установлювати власні договірні вимоги.

Категорія	Куди звернутися спочатку	Що уточнити
Харчові продукти	FDA; для окремих категорій USDA	Реєстрація, попереднє повідомлення про імпорт (prior notice), програма перевірки іноземного постачальника (FSVP), склад і маркування.
Косметика	FDA	Застосовність закону про модернізацію регулювання косметики (MoCRA), реєстрації, внесення продукту до переліку, винятків.
Дитячі та інші споживчі товари	CPSC	Стандарт, випробування, сертифікат дитячої продукції (CPC) або загальний сертифікат відповідності (GCC), електронне подання (eFiling).
Радіообладнання та електроніка	FCC та інші органи за властивостями	Належна процедура дозволу на обладнання, випробування й маркування.
Рослини, тварини та деревина	USDA APHIS та інші компетентні органи	Дозволи, фітосанітарні або ветеринарні вимоги, походження та упаковка.
Хімічні речовини й інша регульована продукція	EPA та інші органи за категорією	Застосовні повідомлення, сертифікації, обмеження складу й використання.

Робоча послідовність

Спочатку визначте призначення, склад і заявлені властивості: маркетингові твердження можуть змінити правову категорію товару. Перевірте федеральні вимоги та правила штатів продажу. Приватний сертифікат не називайте дозволом уряду США.

Погодьте етикетки й випробування до відвантаження. Для відповідних імпортованих товарів CPSC eFiling загалом застосовується з 8 липня 2026 року; для відповідних товарів, увезених до зон зовнішньої торгівлі (FTZ) і згодом заявлених для споживання або складського зберігання, дата — 8 січня 2027 року. Перевірте конкретну сферу та винятки.

Для харчових продуктів визначте відповідального імпортера FSVP, якщо застосовно: він не завжди є митним імпортером. Реєстрація FDA не означає універсального схвалення продукції.

Маршрутизація для первинної перевірки, не повний перелік категорій. Назви й офіційні ресурси органів наведено у джерелах [11]–[15].

Послуги та вихід на ринок США

Для сервісної, IT або інжинірингової компанії основний ризик може полягати не у фізичному товарі, а в доступі до інформації, правах на результат роботи або способі організації діяльності в США. Договір на послуги не усуває санкційних та експортних обмежень.

Технології та дані

Визначте, які дані та системи отримує українська команда, хто має до них доступ і з яких країн. Попросіть замовника відокремити контрольовану технічну інформацію від звичайних робочих матеріалів. Для персональних даних погодьте мету обробки, ролі сторін, заходи захисту, повідомлення про інциденти та порядок видалення чи повернення. Вимоги можуть різнитися за штатом, галуззю й типом даних.

Права на результат

Розмежуйте попередньо створені матеріали компанії та результати конкретного замовлення. Договір має визначати, що передається у власність, що ліцензується, на який строк, територію й способи використання. Окремо перевірте сторонні компоненти й відкритий код, права працівників і підрядників, торговельні марки та використання назви клієнта в портфоліо.

Продажі через представника або дистриб’ютора

Погодьте територію, ексклюзивність, мінімальні результати, право використовувати бренд, субдистриб’юторів, комплаєнс, звітність та наслідки припинення. Не надавайте необмежену ексклюзивність без зрозумілих показників і виходу з договору. Статус «незалежного підрядника» у тексті не гарантує такого самого висновку за застосовним правом.

Компанія або люди у США

Реєстрація компанії, найм, склад, офіс, агент чи регулярна діяльність можуть створювати корпоративні, податкові, трудові та інші обов’язки. Федеральний рівень не замінює рівень штату та місцевих органів. Податковий зв’язок зі штатом (nexus), податки з продажу, імміграційні питання та статус працівників потребують окремої перевірки. Не обирайте штат лише за рекламною обіцянкою «нульових податків».

Антикорупційні правила

Перевіряйте агентів, комісії, подарунки й контакти з посадовцями. Закон США про корупційні практики за кордоном (FCPA) не є загальним режимом відповідальності без вини за будь-який платіж посередника: юрисдикція, знання, навмисне ігнорування ризику та окремі вимоги до обліку мають значення. Незвичну комісію за «прискорення» дозволу слід зупинити й передати на правову оцінку.

BIS/DDTC [1], [2]; DOJ SEC FCPA Resource Guide [16]. Питання податків, даних і присутності позначено як напрями індивідуальної перевірки, а не універсальні правила США.

Умови поставки та оплати

Ціна в інвойсі не показує всіх витрат і ризиків угоди. Комерційна пропозиція має спиратися на погоджену модель поставки, актуальні митні припущення та реалістичний спосіб отримання оплати.

Погодьте межі Incoterms

Укажіть правило, точне місце та редакцію, наприклад Incoterms 2020, якщо саме її погоджено. Правила розподіляють певні обов’язки, витрати й ризик доставки, але не замінюють умов про оплату, перехід права власності, якість, санкції чи вирішення спорів. Не обирайте DDP (поставку зі сплатою мита) без перевірки здатності продавця виконати імпортні обов’язки в країні призначення.

Захист від зміни витрат

Визначте базу ціни, дату перевірки тарифів, механізм повідомлення про зміну та документи для підтвердження. Умова про перенесення мита може бути симетричною: хто сплачує збільшення, хто отримує зменшення або повернення, як коригується інвойс. Це предмет переговорів, а не вимога про обов’язкове перекладення всіх витрат на покупця.

Ризик	Що погодити до замовлення
Курс і банківські витрати	Валюта, дата курсу за потреби, комісії банків, допустимий платник.
Неплатіж	Аванс, етапність, документарний інструмент, гарантія або кредитний ліміт відповідно до ризику.
Пошкодження вантажу	Хто страхує, від яких ризиків, на яку суму, з якою франшизою та порядком претензії.
Митна або логістична затримка	Хто надає документи, хто оплачує зберігання, які строки повідомлення та можливості зміни графіка.
Втрата маржі через нові заходи	Формула перегляду ціни, доказ зміни, строк переговорів та узгоджене право припинення.

Перевірте практичну здійсненність

Акредитив зменшує окремі платіжні ризики лише за правильно погоджених умов і відповідних документів. Страхування не покриває автоматично всі причини збитку, санкційні ситуації або воєнні ризики. Просіть пояснення виняткiв, території покриття та строків повідомлення.

Першу партію варто розглядати як перевірку всього процесу. Обсяг пілотного замовлення, критерії приймання та наступний кредитний ліміт визначайте за результатами фактичного виконання. Не збільшуйте ризик лише тому, що партнер просить швидко масштабувати поставки.

Incoterms як договірний інструмент [17]; тарифні й митні дані [7]–[9]. Решта — рекомендовані питання для комерційного погодження.

Договір до підписання

Договір має перетворити домовленості на перевірювані обов'язки. Для транскордонної угоди особливо важливо, щоб комерційні умови не суперечили дозволам, логістиці та процедурі вирішення спору.

Блок	Що має бути зрозумілим
Сторони і документи	Хто укладає договір; повноваження; пріоритет договору, замовлення, специфікації й стандартних умов.
Предмет і приймання	Специфікація, кількість, допустимі відхилення, тестування, документи, строки огляду й повідомлення про дефект.
Ціна та оплата	Валюта, податки, мита, коригування, аванс, етапи, банківські реквізити, прострочення.
Поставка	Правило Incoterms із місцем і редакцією, графік, ризик, право власності, часткові поставки.
Комплаєнс	Достовірність даних, санкції, експортні обмеження, кінцеве використання, ліцензії та передача їх умов далі.
Інформація та аудит	Які документи надаються, строки, перевірки, конфіденційність, повідомлення про зміни.
Відповідальність	Гарантії, способи виправлення, межі збитків, відшкодування третім особам, страхування; застосовне право.
Зупинення і припинення	Підстави, повідомлення, строк на усунення, доля передоплати, незавершених робіт і запасів.
Право та спори	CISG, суд або арбітраж, місце, правила, мова, повідомлення, виконання рішення.

Чотири питання, які часто залишаються поза текстом

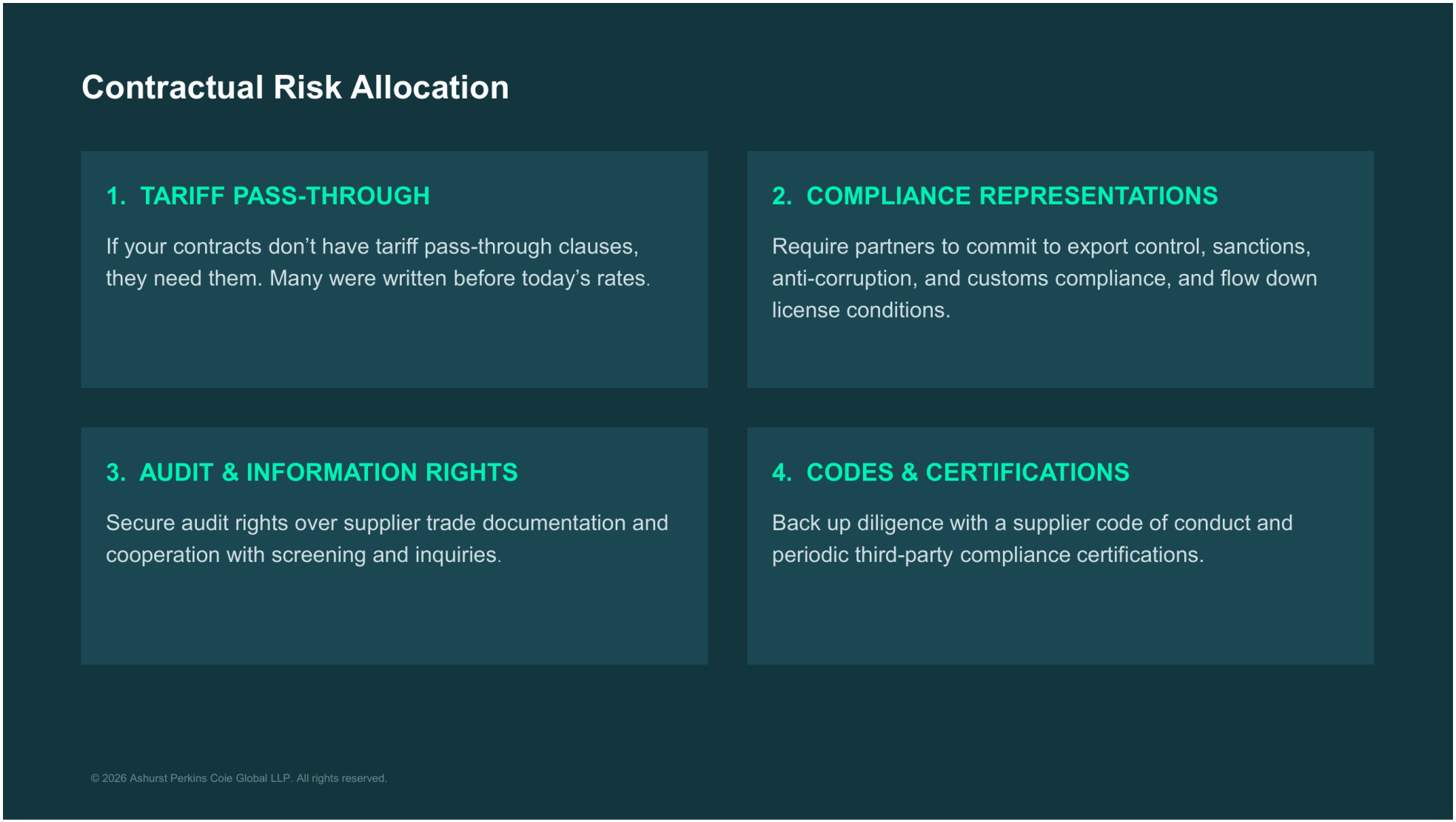
Хто компенсує митні витрати, якщо походження виявиться іншим? Чи може продавець зупинити передачу, якщо дозвіл не отримано? Чи має покупець доступ до документів субпостачальника? Що відбувається з коштами, якщо виконання стає незаконним? Відповіді мають бути узгоджені, а не виводитися з листування після конфлікту.

Відокремте форс-мажор, істотну зміну обставин, тарифне коригування і санкційну заборону. Подорожчання або посилання на війну не створює автоматичного права не виконувати будь-яке зобов'язання. Значення мають текст договору, застосовне право, причинний зв'язок та своєчасне повідомлення.

Для двомовного тексту встановіть, яка версія має перевагу при розбіжностях. Перевірте юридичні терміни, а не тільки буквальний переклад. Узгоджені ліміти відповідальності та штрафні положення слід перевіряти за обраним правом.

[W1, слайди 12 і 14]; CISG [18]; договірна архітектура спорів [19]–[22].

Розподіл договірних ризиків



Оригінальний слайд W1 14 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Договір має визначати, хто несе витрати й що відбувається при зміні правил. Умова про перенесення тарифних витрат не є універсально обов’язковою або завжди вигідною. Гарантії контрагента та аудит не звільняють компанію від власних законних обов’язків.

Застосовне право і CISG

В американській угоді потрібно розрізняти право, що регулює договір, орган, який вирішує спір, і місце арбітражу. Вибір права штату не означає автоматичного вибору його судів. Арбітраж у певному місті також не завжди означає застосування матеріального права цього штату.

Коли потрібно аналізувати CISG

Україна та США є учасницями Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG). Для міжнародного продажу товарів між сторонами з відповідними місцями діяльності Конвенція може застосовуватися за її умовами. Вона не є загальним правом для всіх послуг, ліцензій, корпоративних або трудових відносин; змішані договори потребують окремого аналізу.

Якщо сторони хочуть виключити CISG, це слід сформулювати прямо й узгоджено. Самого посилання на право штату США може бути недостатньо, щоб виключити Конвенцію. Якщо сторони залишають її застосовною, договір має враховувати правила щодо повідомлення про невідповідність, засобів захисту та інших питань.

Форма договору і застереження держав

Україна зробила заяву за статтями 12 і 96 CISG, пов’язану з письмовою формою. Її наслідки потребують аналізу разом із колізійними нормами та застосовним правом; не слід робити універсальний висновок, що будь-яке електронне погодження недійсне. Зберігайте договір, зміни й повідомлення у письмовій або належній електронній формі; допустимість способу погодження та підписання перевіряйте окремо.

США заявили про незв’язаність підпунктом (b) пункту 1 статті 1 CISG. Це не усуває застосування Конвенції за підпунктом (a) пункту 1 статті 1 до охопленого нею продажу між сторонами з місцями діяльності в Україні та США. Юрист має перевірити факти й точну сферу застосування.

Поза сферою CISG

Частина питань, зокрема загальна дійсність договору та вплив на право власності, за загальним правилом не регулюється CISG. Тут можуть мати значення право штату, федеральне право, колізійні норми та імперативні приписи. Uniform Commercial Code застосовується через законодавство штатів і не є єдиним федеральним кодексом для всіх угод.

У дорученні юристу сформулюйте чотири питання: чи діє CISG, чи варто її виключати, яке право заповнює прогалини і чи узгоджено цей вибір з процедурою спору та очікуваним виконанням рішення.

Офіційні текст, статус і декларації CISG, UNCITRAL [18]. Питання конкретної форми, права штату та чинності умов потребують індивідуальної оцінки.

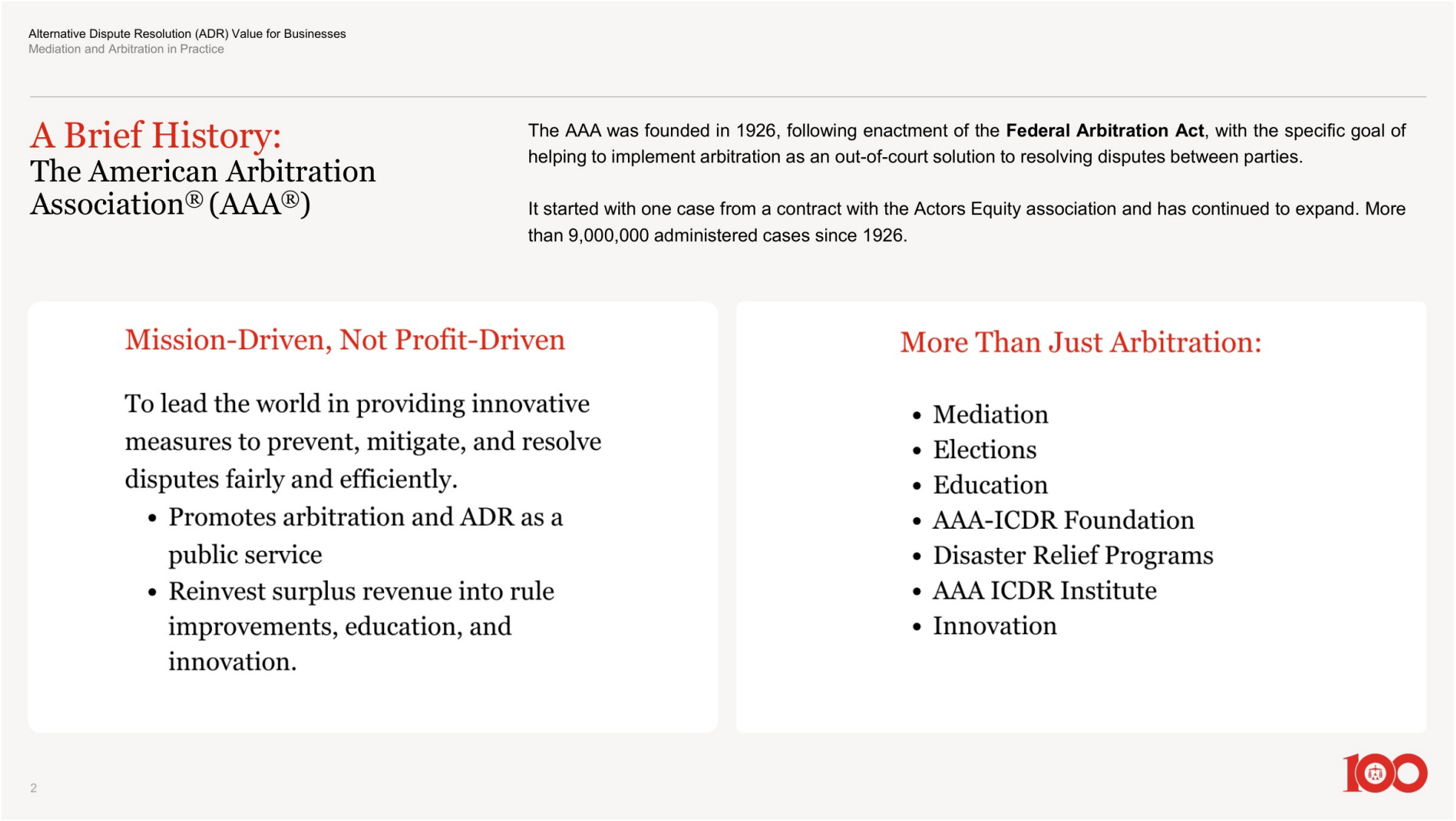
Перехід до врегулювання спорів



Оригінальний слайд W2 1 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. Друга презентація вебінару — матеріали American Arbitration Association. Номер W2 позначає цю презентацію; слайди нижче пов’язано з українськими поясненнями щодо вибору й проєктування процедури.

Інституційний контекст AAA



Оригінальний слайд W2 2 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. На слайді наведено історію та самопрезентацію установи. Масштаб її діяльності не є гарантією результату, строку або вартості конкретного спору; для міжнародної справи перевіряйте застосовні правила й компетенцію установи.

“by mutual agreement of the parties” — «за взаємною згодою сторін».

Seth Hays про договірну основу арбітражу, [W3, 00:51:28–00:51:43]; редакційний переклад.

Вибір способу вирішення спору

Вибір способу вирішення спору має враховувати суму, терміновість, характер доказів, розташування активів і можливість подальшої співпраці. Альтернативне врегулювання може бути гнучкішим, але не гарантує низької ціни, швидкості або повної конфіденційності.

Спосіб	Хто визначає результат	Для чого корисний	Що перевірити
Переговори	Сторони	Швидке погодження платежу, заміни або графіка	Повноваження, строки, докази та оформлення домовленості.
Медіація	Сторони за допомогою нейтрального медіатора	Пошук прийнятного рішення зі збереженням контролю	Процедура, конфіденційність, витрати й виконуваність угоди.
Арбітраж	Один або кілька арбітрів	Приватний розгляд за угодою сторін і визначеними правилами	Чинна угода, місце, правила, витрати, межі перегляду й виконання.
Суд	Компетентний суд	Обов’язкове рішення, судові процесуальні інструменти	Юрисдикція, вручення документів, строки, публічність і виконання за кордоном.

Що означає приватність

Арбітраж зазвичай не є відкритим судовим засіданням. Однак обсяг обов’язків конфіденційності залежить від правил, угоди, застосовного права та ролі учасника. Звернення до суду за забезпеченням або виконанням рішення може спричинити розкриття матеріалів. За потреби прямо погодьте захист комерційної таємниці та допустимі винятки.

Як стримати витрати

Обговоріть, чи достатньо одного арбітра замість трьох. Оцініть можливість спрощеного або документального розгляду, дистанційних слухань і розумних меж обміну документами з урахуванням суми та складності спору. Перевірте актуальні правила й тарифи установи. Бюджет включає збори, винагороду арбітрів, переклад, експертів і юристів. Переможець не обов’язково отримає відшкодування всіх адвокатських витрат: це залежить від права, договору й правил процедури. Оцініть і ризик оплати витрат іншої сторони.

У медіації третя особа допомагає домовитися, але не нав’язує арбітражного рішення. Арбітражне рішення зазвичай є обов’язковим; можливості його оскарження чи скасування обмежені й відрізняються від апеляції по суті в суді. Не обіцяйте клієнту гарантоване «повторне слухання» невдалої справи.

[W2, слайди 3–6]; офіційні правила AAA ICDR та інформація про ADR [19], [20].

Можливості та межі альтернативного врегулювання

Alternative Dispute Resolution (ADR) Value for Businesses
Mediation and Arbitration in Practice

Why small businesses should consider ADR and avoid litigation?

- Saves time and money
- Avoids negative publicity (can be confidential/private)
- More control over the process
- Resolve disputes without years of litigation
- Preserve commercial relationships during economic instability (on-going business relations)
- Reduce costs during periods of financial pressure
- Keep commerce moving during rapid industrial expansion
- Expert neutrals who understand and adapt to industry trends

- Private proceedings may limit public disclosure of sensitive information
- Procedures can be more flexible than court litigation
- Scheduling may allow for more streamlined timelines
- Parties typically have a role in selecting the decision-maker
- Administrative and arbitrator fees may be incurred
- Procedural differences from court litigation

3

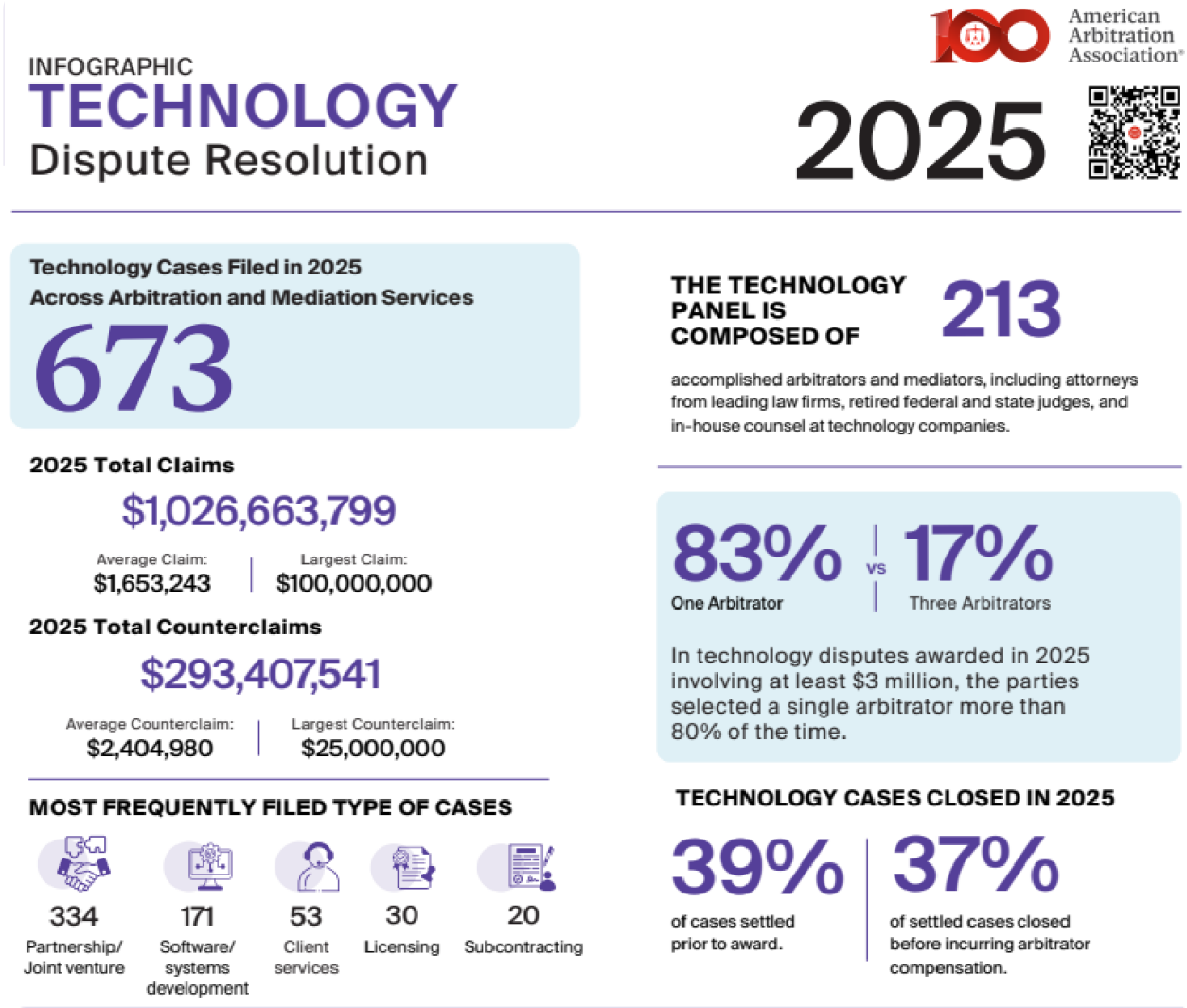
Оригінальний слайд W2 3 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. Арбітраж не завжди дешевший або швидший за суд. Приватний розгляд не гарантує повної конфіденційності: перевіряйте угоду, правила, закон і можливі судові провадження. Результат залежить від організації процесу й характеру спору. Див. [19], [20].

“More control over the process” — «Більше контролю над процедурою».

Теза презентації AAA, [W2, слайд 3]; редакційний переклад.

Статистика технологічних спорів



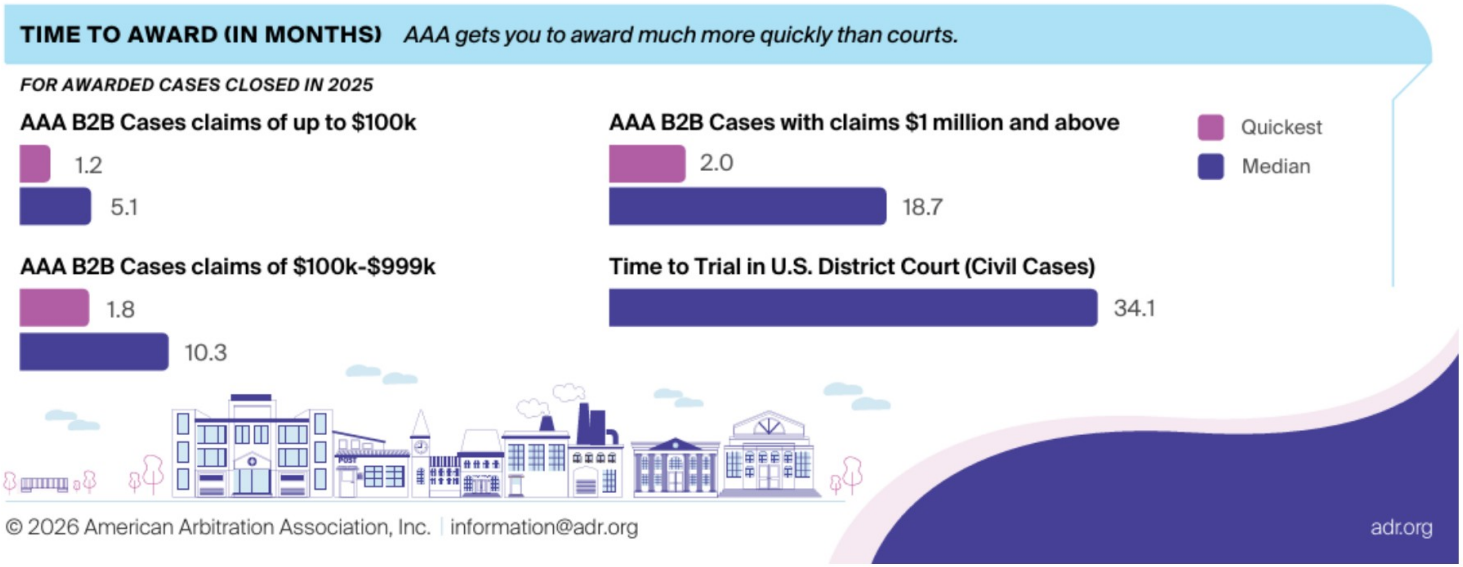
Оригінальний слайд W2 4 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. Це спеціальна вибірка AAA за 2025 рік щодо технологічних спорів. Показники мають різні знаменники: зокрема, 37% розраховано серед справ, що завершилися врегулюванням, а не серед усіх поданих. Не переносіть ці дані на весь експорт або на ймовірний результат конкретної української компанії.

Час і витрати різних процедур

Alternative Dispute Resolution (ADR) Value for Businesses
Mediation and Arbitration in Practice

Arbitration is only more expensive when it's treated like litigation.



6

Оригінальний слайд W2 6 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. Порівнюються завершені у 2025 році арбітражні справи з рішенням та час до судового розгляду у федеральних судах — різні вибірки й етапи. Це не доказ гарантованої економії часу або грошей. Теза у верхній частині слайда є оцінкою презентатора, не універсальним правилом.

Як погодити порядок вирішення спорів

Застереження про спори варто перевіряти одночасно з комерційними умовами. Формулювання «спори вирішуються шляхом арбітражу» може залишити критичні питання відкритими. Універсального застереження, однаково придатного для кожної американсько-української угоди, немає.

Питання для обговорення з юристом

1. Сфера: які спори охоплюються, включно з укладенням, виконанням, припиненням і пов'язаними вимогами, якщо це доцільно.
2. Попередні етапи: переговори уповноважених осіб і медіація з чітким початком та строком, щоб процедура не створила безкінечної затримки.
3. Форум: суд або арбітраж; для арбітражу точна назва установи та правил, без суперечливого паралельного вибору виключних судів.
4. Юридичне місце арбітражу (seat): місто і держава, право арбітражної процедури та наглядові суди; відрізняйте seat від місця фізичного або онлайн-слухання. Окремо перевірте право арбітражної угоди.
5. Склад і мова: кількість арбітрів, механізм призначення, мова провадження та підхід до перекладів.
6. Термінові заходи: допустимість звернення до суду або надзвичайного арбітра (emergency arbitrator) у передбачених випадках без відмови від арбітражу.
7. Витрати й повідомлення: адреси, електронні канали, оновлення контактів, правила розподілу витрат та конфіденційність.
8. Виконання: де розташовані активи і чи придатний обраний маршрут для визнання та примусового виконання рішення.

Виконання за кордоном

Україна та США є учасницями Нью-Йоркської конвенції про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень. Вона створює важливу міжнародну рамку, але не гарантує автоматичного стягнення: потрібні належна угода й процедура, документи, компетентний суд та відсутність застосовних підстав для відмови. Наявність активів боржника залишається практично вирішальною.

Для судового рішення маршрут визнання за кордоном може відрізнятися. Визнання та виконання іноземних судових рішень у США зазвичай регулюється правом відповідного штату. Не припускайте, що будь-яке рішення суду США автоматично виконується в Україні або навпаки. Перевірте цей маршрут до вибору форуму, особливо коли контрагент має активи лише в одній країні.

ICDR International Dispute Resolution Procedures і модельні застереження; New York Convention [19], [21], [22]. Це перелік питань, а не готове юридичне застереження.

Що означає статистика розміру присудження

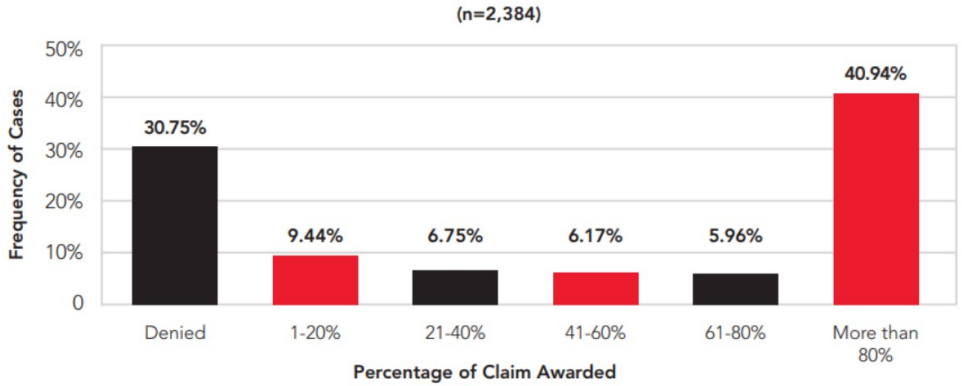
Alternative Dispute Resolution (ADR) Value for Businesses
Mediation and Arbitration in Practice

Arbitrators Split the Baby? Myth!

REALITY - More than 93% of awards are in Favor of one party or the other.

- According to a survey of AAA B2B commercial awards issued in 2017, only 6.17% fell in the 41 to 60% category.

Table 1: 93%+ 2015 AAA/ICDR B2B Awards Are outside the Midrange of Claim Amount
(as defined as 41- 60% of their filed claim amount).



Оригінальний слайд W2 5 · American Arbitration Association · © 2026 American Arbitration Association, Inc. · 28.10.2026

Редакційний коментар. На слайді є внутрішня неузгодженість: текст називає 2017 рік, підпис графіка — 2015. Частка присудженої суми поза інтервалом 41–60% не є показником повної перемоги однієї сторони. Цю статистику не використано як прогноз спору.

Дії після виникнення проблеми

Перші дії мають зберегти докази, не збільшити збиток і не пропустити строк. Прострочення оплати, дефект, митне затримання та санкційний інцидент потребують різних маршрутів; не починайте з однакового претензійного листа для кожної ситуації.

Негайні кроки

1. Зберіть договір, замовлення, специфікації, інвойси, підтвердження платежів, доставку, приймання й листування. Збережіть оригінальні файли та метадані.
2. Визначте характер проблеми, суму, фактичні дати й невідкладні строки. Перевірте договірні повідомлення, гарантійні строки, строки звернення та вимоги страхування.
3. Зупиніть автоматичне видалення релевантних документів. Не редагуйте первинні записи заднім числом і не просіть співробітників «узгодити версію подій».
4. Призначте одну контактну особу. Відокремте внутрішню перевірку від зовнішніх заяв. Не визнавайте відповідальність і не відмовляйтеся від прав без належного погодження.
5. Оцініть законні заходи для зменшення збитків. Для санкційного чи експортного ризику зупиніть відповідну передачу і залучіть профільного юриста.

Претензія має спиратися на факти

Укажіть сторони, договір, конкретне порушення, документи, розрахунок вимоги та запропонований спосіб виправлення. Дотримуйтеся погодженого способу повідомлення. Визначте строк відповіді з урахуванням договору й застосовного права; довільний строк у листі не замінює законодавчого.

Переговори або медіація не обов’язково зупиняють позовну давність чи інші строки. Юрист має окремо перевірити можливу застосовність Конвенції про позовну давність 1974 року, її редакцію та застереження держав. Якщо потрібне зупинення або продовження строків, юрист має визначити законний механізм і оформити його. Під час технічного спору залучіть експерта до ремонту або утилізації, які можуть знищити докази.

Перевірка рішення про спір

Перед поданням вимоги порівняйте очікуване стягнення з витратами, строками, доказами та активами відповідача. Можливі рішення: план погашення з належним забезпеченням, заміна товару, медіація, арбітраж або суд. Комерційний компроміс оформлюйте письмово, з чітким графіком, наслідками невиконання та визначеним обсягом відмови від вимог.

Загальний порядок реагування; умови конкретних повідомлень, строків і засобів захисту перевіряються за договором та застосовним правом [18]–[22].

Приклад постачання українського товару до США

Умовна ситуація. Український виробник дерев’яних меблів отримав замовлення від дистриб’ютора у штаті Вашингтон. Покупець просить фіксовану ціну з доставкою, а виробник планує використати імпортні матеріали. Приклад вигаданий і не описує учасників вебінару.

До комерційної пропозиції

Виробник готує специфікацію: тип меблів, матеріали, покриття, призначення, упаковка й місце виготовлення. Покупець і брокер перевіряють HTSUS, походження, можливі додаткові заходи та вимоги до конкретної продукції. Для деревини й композитних матеріалів можуть бути релевантними окремі правила USDA APHIS, EPA та інші вимоги; їх визначають за фактичним складом, а не за загальною назвою «меблі».

Сторони окремо погоджують importer of record, маршрут, правило Incoterms і точне місце. Продавець не обіцяє DDP, поки не перевірено можливість виконати всі імпортні обов’язки. Кошторис містить дату перевірки мит і припущення, від яких залежить ціна.

Що включають до договору

- Зразок або погоджену специфікацію, вимоги до покриття, пакування, маркування й документів.
- Порядок огляду, фіксації пошкоджень, повідомлення про невідповідність і належні способи виправлення.
- Зобов’язання підтверджувати походження матеріалів і повідомляти про зміну постачальника.
- Механізм тарифного коригування та правила щодо підтверджених додаткових витрат.
- Поетапну оплату, право, ставлення до CISG і погоджений спосіб вирішення спору.

Проблема під час виконання

Після прибуття партії покупець повідомляє про пошкодження частини виробів і утримує всю оплату. Сторони звіряють момент переходу ризику, акт перевізника, фото пакування, документи страхування та критерії приймання. Вони не припускають, що будь-яке пошкодження автоматично звільняє покупця від усієї оплати.

Якщо факти дозволяють, сторони погоджують оплату безспірної частини та окремий порядок заміни чи компенсації. Якщо ні, застосовують передбачені договором етапи спору, не пропускаючи строків повідомлення. Для ТПП корисна роль полягає в збиранні документів і фактів й пошуку компетентного радника, а не в обіцянці виграшу.

Авторський навчальний приклад на основі питань [7]–[15], [17]–[22]. Він не встановлює класифікації, ставки мита або обов’язкових вимог для всіх меблів.

Приклад придбання американського обладнання

Умовна ситуація. Українське підприємство купує промислове вимірювальне обладнання у США. До комплекту входять програмне забезпечення, технічні креслення й дистанційне навчання. Після погодження замовлення партнер із третьої країни пропонує взяти частину обладнання в оренду. Приклад вигаданий.

Первинна перевірка

Американський постачальник надає опис юрисдикції та класифікації кожного релевантного елемента. Українська компанія повідомляє реального кінцевого користувача, місце встановлення й використання. Сторони перевіряють санкційні та експортні обмеження, законну підставу передачі й умови доступу до технічної інформації.

Відповідальний за закупівлю передає умови дозволу технічній службі та IT. Договір визначає, хто може отримувати навчання, доступ до сервісного порталу та креслень. Якщо класифікація або дозвіл охоплює лише певну конфігурацію, її зміна потребує повторної перевірки.

Чому нова оренда змінює аналіз

Передача обладнання третій стороні та переміщення до іншої країни можуть бути реекспортом або іншою регульованою передачею. Перша законна поставка до України не доводить, що нова операція дозволена. Українська компанія не підписує оренду з безумовною датою відвантаження до з’ясування обмежень.

- Збирає дані про нового користувача, власників, країну, місце встановлення та використання.
- Перевіряє умови первинного дозволу, правила EAR або ITAR та потребу в новому дозволі чи іншій підставі.
- Окремо оцінює передачу програмного забезпечення, креслень і сервісного доступу.
- Перевіряє українські правила експорту й реекспорту та договірні зобов’язання перед постачальником.

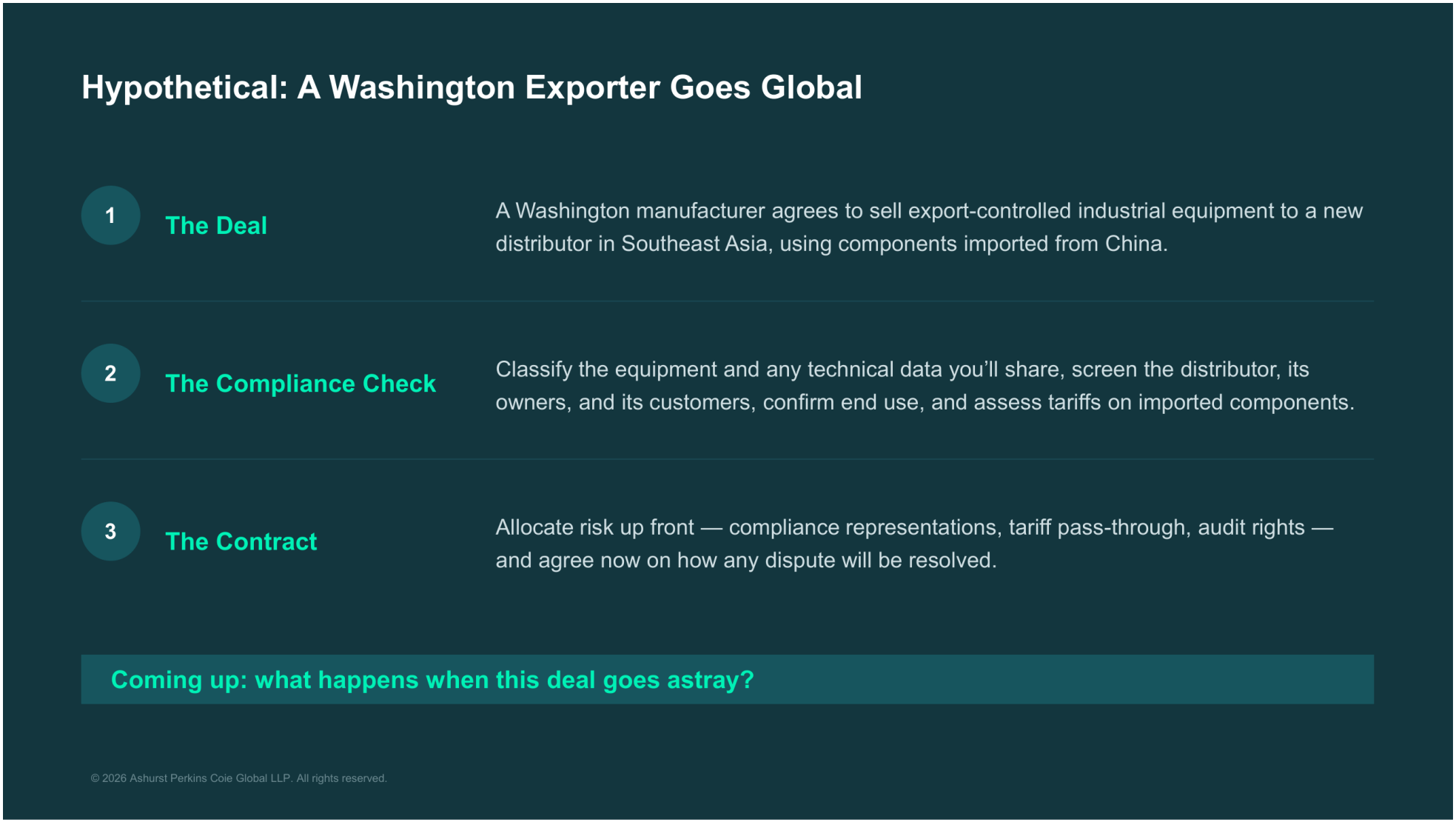
Як запобігти спору

У договорі купівлі слід заздалегідь визначити наслідки відмови в дозволі, затримки, обмеження сервісу та неможливості передати обладнання іншій особі. Положення «постачальник допоможе отримати ліцензію» не дорівнює гарантії державного схвалення. Водночас одностороннє припинення підтримки має оцінюватися за конкретним договором і обов’язковими нормами.

Якщо постачальник просить неправдиво назвати іншого користувача або приховати маршрут, операцію зупиняють. Регіональна ТПП допомагає направити питання спеціалісту з експортного контролю, не намагаючись «оформити» обхід документами.

Авторський навчальний приклад; BIS, DDTC, OFAC [1]–[6]. Це не висновок про контрольованість конкретної моделі обладнання.

Навчальна ситуація американського експортера



Оригінальний слайд W1 12 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Це гіпотетична ситуація зі слайдів, а не встановлений результат реальної справи. Вона відрізняється від авторського українського прикладу на попередній сторінці: виробник у США працює з дистриб'ютором у Південно-Східній Азії та китайськими компонентами.

Матриця ризиків і рішення про зупинення

Нижче наведено інструмент внутрішньої пріоритизації, а не офіційну шкалу органу влади. Законодавча заборона або відсутність необхідного дозволу не може бути компенсована високою маржею чи прийняттям ризику керівником.

Ризик	Сигнал	Дія до продовження	Відповідальний
Санкційний	Невирішений збіг або непрозора власність	Призупинити; ідентифікувати особу, структуру та застосовну програму	Комплаєнс і юрист
Експортний	Невизначена класифікація, користувач або новий напрямок	Уточнити класифікацію, використання і дозвільну підставу	Технічний фахівець і юрист
Митний	Суперечливі коди, ціна чи походження	Перевірити з брокером; зібрати виробничі та цінові докази	Імпортер і брокер
Ланцюг постачання	Немає простежуваності матеріалу	Запросити підтвердження; оцінити примусову працю й альтернативи	Закупівлі
Відповідність товару	Непідтверджений стандарт або етикетка	Завершити випробування, документи і регуляторну перевірку	Відділ якості й імпортер
Платіжний	Сторонній платник або нові реквізити	Незалежно підтвердити; перевірити мету й банк	Фінанси
Договірний	Невизначені приймання, мита або спори	Узгодити конкретні положення до підписання	Комерційний керівник і юрист
Доказовий	Немає документів або строки спливають	Зберегти докази; визначити невідкладні повідомлення	Керівник справи і юрист

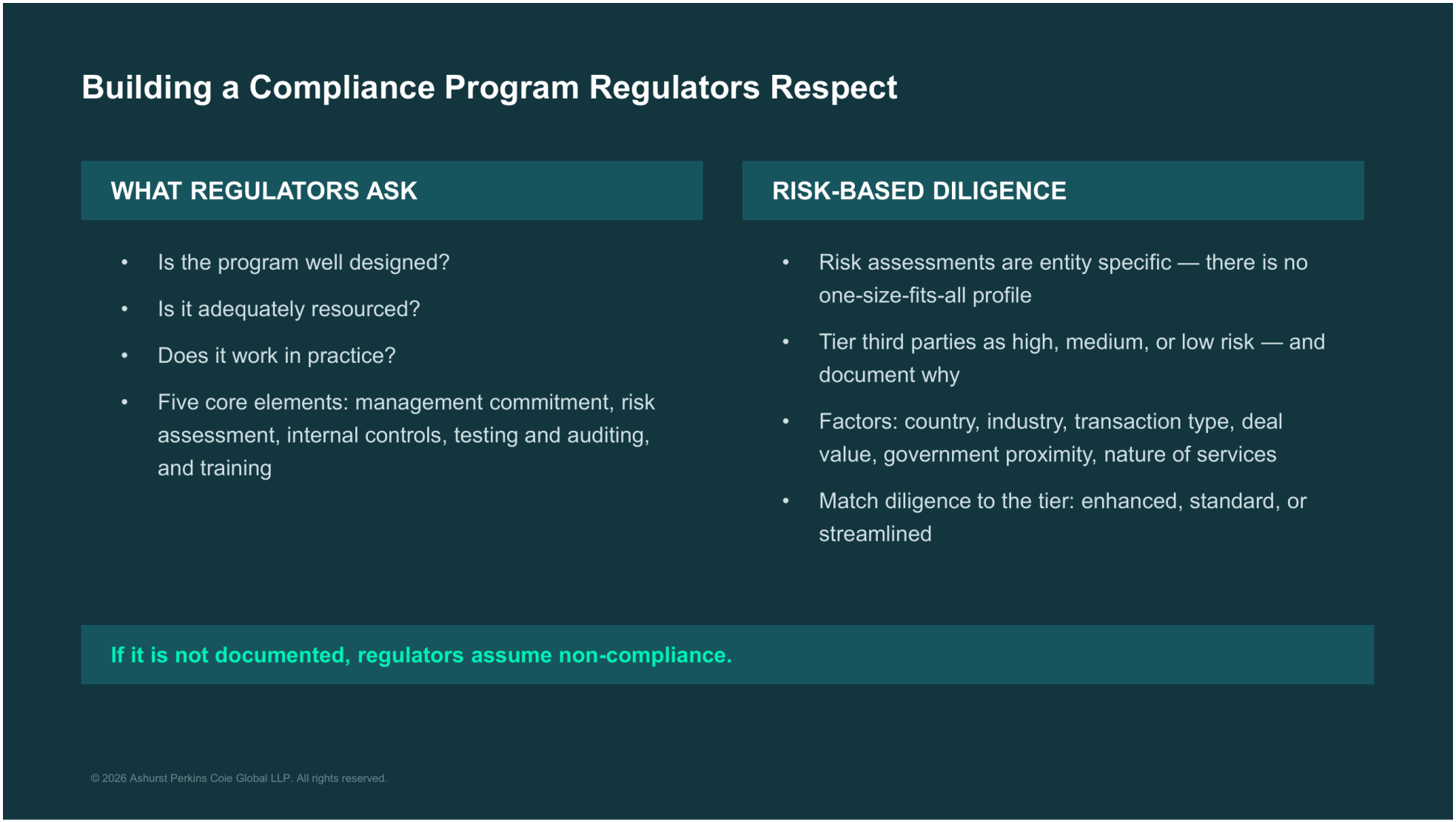
Три робочі статуси

«Можна продовжувати» означає, що потрібні факти та дозволи перевірено й відкриті ризики прийнято в законних межах. «Потрібні додаткові дані» означає, що відповідну дію не виконують до отримання визначеного підтвердження. «Зупинено» застосовується при забороні, відсутності обов’язкового дозволу або неприйнятому суттєвому ризику.

Для кожного статусу фіксуйте дату, підставу, відповідального й наступний крок. Після зміни власності, країни, продукту, банку або використання рішення переглядають. Погодження однієї партії не є безстроковим дозволом на всі майбутні операції.

Авторська матриця; принципи програми, що ґрунтується на оцінці ризиків та red flags [1], [3], [5].

Пропорційна програма комплаєнсу



Оригінальний слайд W1 13 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Документовані перевірки та навчання допомагають показати, як працює програма. Відсутність запису не створює універсальної юридичної презумпції порушення. Обсяг програми має відповідати ризикам, розміру та операціям компанії. Див. [1], [5].

Контрольні списки для компанії

Використовуйте ці списки як завершальну перевірку. Позначка має означати наявність підтвердження, а не лише усне погодження. Якщо пункт не застосовується, коротко запишіть чому.

Перед підписанням

☐ Встановлено юридичні сторони, власність, повноваження та реального кінцевого користувача.

☐ Описано товар, технологію й послуги; підтверджено релевантні класифікації.

☐ Перевірено санкції, обмеження, вимоги до продукції та потребу в дозволах.

☐ Узгоджено імпортера, документи, витрати, приймання, оплату й страхування.

☐ Погоджено право, CISG, порядок спорів і реалістичний маршрут виконання рішення.

☐ Відкриті питання мають відповідальних; безумовні зобов’язання не випереджають дозволів.

Перед відвантаженням або відкриттям доступу

☐ Фактичні модель, кількість, користувач і маршрут відповідають погодженій операції.

☐ Потрібні дозволи чинні, їхні умови виконано й доведено до відповідальних осіб.

☐ Перевірки сторін і платіжного маршруту оновлено; нові ризики розглянуто.

☐ Інвойс, пакувальний лист, транспортні й регуляторні документи узгоджені між собою.

☐ Маркування, сертифікати, випробування та електронні подання підготовлено за потреби.

☐ Отримано погодження комерційного керівника й відповідального за комплаєнс; рішення збережено.

Після поставки

☐ Збережено підтвердження доставки, приймання, митного оформлення й оплати.

☐ Зареєстровано рекламації, відхилення та строки відповіді.

☐ Умови використання, сервісу, перепродажу й доступу продовжують контролюватися.

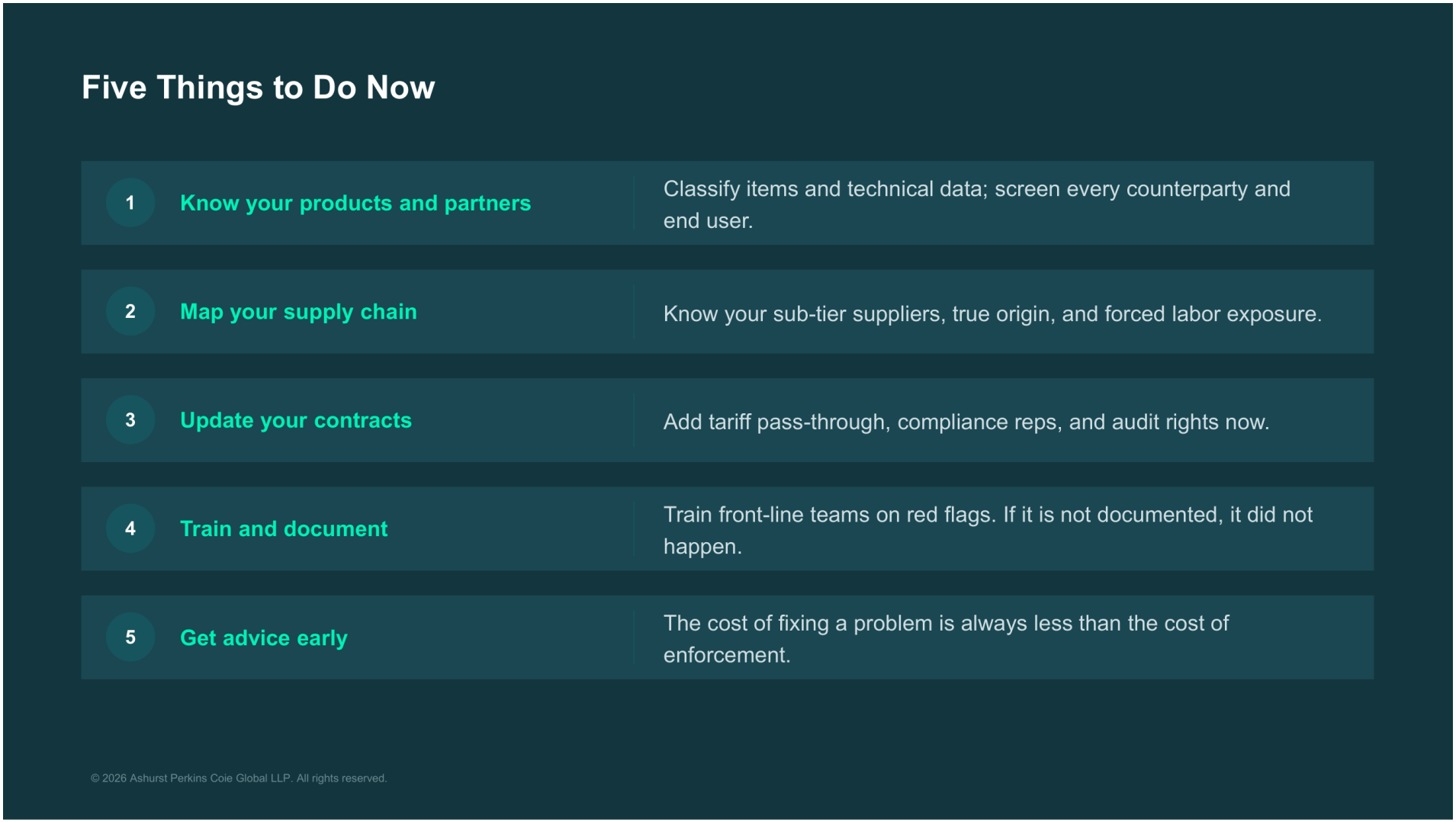
☐ Оцінено фактичні витрати та підстави змінити кредитний ліміт або умови наступної партії.

Запровадження протягом першого місяця

Призначте координатора, оберіть одну реальну операцію для пілоту, заповніть паспорт і погодьте порядок зупинення. Після виконання пілотної перевірки уточніть шаблони та проведіть коротке навчання продажів, закупівель і фінансів. Періодичність наступного перегляду визначайте за ризиками та змінами правил.

Авторські контрольні списки. Вони не є вичерпним переліком законодавчих обов’язків.

Практичні кроки після вебінару



Оригінальний слайд W1 15 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційне уточнення. Теза про завжди нижчу вартість усунення проблеми не є гарантією економії. Нижче — цитати Mason Ji зі слайда, не з усного виступу; переклад редакційний.

“Know your products and partners” — «Знайте свою продукцію та партнерів».

Mason Ji, [W1, слайд 15].

“Train and document” — «Навчайте й документуйте».

Mason Ji, [W1, слайд 15].

Словник ключових термінів

Термін	Практичне значення
ADR	Alternative Dispute Resolution. Альтернативні способи врегулювання спорів, зокрема медіація та арбітраж.
BIS / EAR	Bureau of Industry and Security та Export Administration Regulations. Орган і режим експортного контролю США.
DDTC / ITAR	Directorate of Defense Trade Controls та International Traffic in Arms Regulations. Оборонні товари, дані й послуги.
ECCN / EAR99	ECCN — класифікація у Commerce Control List. EAR99 — позначення предметів під EAR, не зазначених у списку; не загальне звільнення.
HTSUS	Тарифна номенклатура США для імпорту; не замінює експортну класифікацію.
OFAC / SDN	OFAC адмініструє санкції; SDN — один із переліків заблокованих осіб та інших визначених суб’єктів.
End user / end use	Кінцевий користувач і кінцеве використання. Можуть відрізнятися від покупця та його загального бізнесу.
Reexport / transfer	Реекспорт або передача; зміна країни, користувача чи використання може потребувати нового аналізу.
Importer of record	Особа, відповідальна за імпортне оформлення й пов’язані обов’язки у США в межах застосовних норм.
AD/CVD	Антидемпінгові та компенсаційні мита, що застосовуються в межах конкретних заходів.
UFLPA	Uyghur Forced Labor Prevention Act. Особливий режим щодо визначених ланцюгів, пов’язаних із примусовою працею.
CISG	Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.
Governing law	Матеріальне право, яке регулює договір; не тотожне вибору суду.
Seat of arbitration	Юридичне місце арбітражу; відрізняється від приміщення чи міста окремого слухання.
Award / settlement	Арбітражне рішення / домовленість про врегулювання. Різні документи з різними маршрутами виконання.
Due diligence	Належна перевірка фактів і ризиків; обсяг залежить від конкретної операції.

Практичні пояснення експертів із запису

Панельна дискусія доповнює презентації конкретними порадами щодо організації спору. Нижче наведено самостійний український виклад цих пояснень, а не дослівну стенограму чи готові договірні умови.

Узгодьте процедуру до конфлікту

Експерти радили оцінювати спосіб вирішення спору під час підготовки кожного договору, зважаючи на відносини та характер операції. Одна згадка слова «арбітраж» не визначає достатньо деталей. Включіть у переговори фахівця, який розуміє обраний процес. [W3, 01:01:21–01:04:26]

Практичне уточнення: сторони можуть погодити арбітраж і після виникнення спору, якщо досягнуть належної угоди. Проте отримати таку згоду після конфлікту може бути складніше. Медіацію можна розглядати й паралельно з арбітражем за відповідними правилами та домовленістю.

Не звужуйте вибір арбітра надмірно

Вимоги до нейтральної особи мають бути пов’язані зі спором і залишати реальну можливість призначення. Поєднання рідкісної посади, вузької галузі та багаторічного стажу може фактично унеможливити пошук. Перевірте до підписання, чи існує достатній вибір кандидатів. [W3, 01:12:42–01:14:24]

Установлюйте здійсненні строки

Під час панельної дискусії застерігали від нереалістично короткого строку для складного спору. Строк має враховувати докази, експертів і право сторін викласти позицію. Не переносіть ілюстративні числа зі слів спікерів у договір як універсальну норму. [W3, 01:14:25–01:15:29]

Визначте завершення переговорного етапу

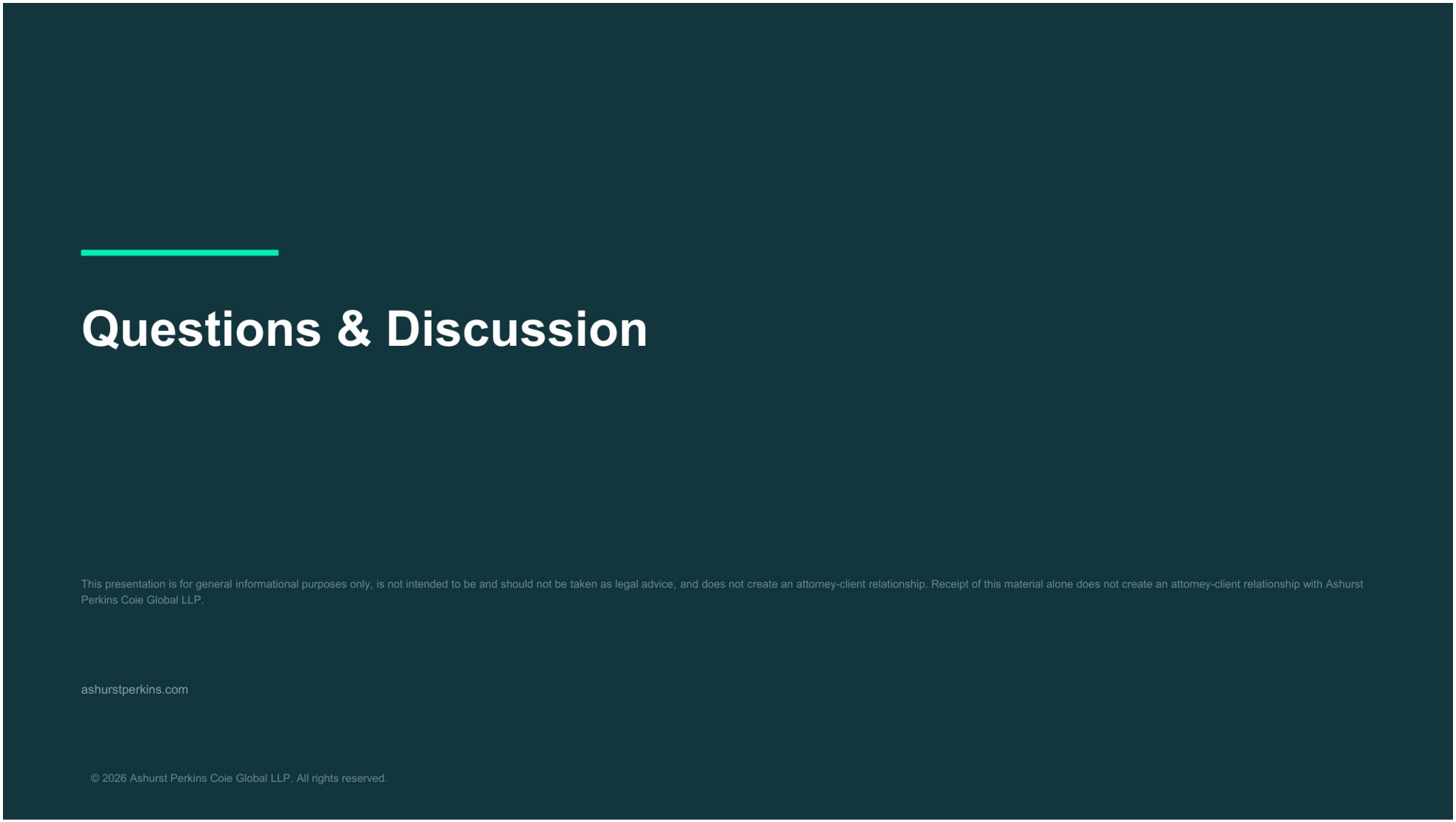
Для послідовності «переговори — медіація — арбітраж» потрібні зрозумілі початок, строк і перехід до наступного етапу. Умова, яка залежить від згоди обох сторін визнати переговори невдалими, може затягнути процес. Окремо перевіряйте невідкладний захист і строки звернення. [W3, 01:15:30–01:16:50]

Починайте з правил обраної установи

Експерти рекомендували звертатися до модельних застережень відповідної установи. Такі тексти допомагають уникати технічних прогалин, але потребують адаптації до угоди. Офіційні приклади ICDR наведено у джерелі [19]. [W3, 01:17:00–01:18:04]

Запис вебінару від 28 жовтня 2026 року, панельна дискусія. Час позначено від початку запису. Правові уточнення цього довідника відокремлено від викладу виступів; вони спираються також на [18]–[22].

Межі навчальної презентації



Оригінальний слайд W1 16 · Mason Ji · © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP · 28.10.2026

Редакційний коментар. Оригінальне застереження автора збережено повністю. Запис містить панельну дискусію, але наприкінці модераторка повідомила про відсутність запитань аудиторії; назва слайда сама по собі не підтверджує проведення Q&A. [W3, 01:19:14–01:19:24]

Офіційні джерела з торговельного комплаєнсу

Джерела перевірено 28 жовтня 2026 року. Назви посилань активні в електронній версії. Поверніться до чинного тексту та переліків перед конкретною операцією. eCFR — поточна державна електронна консолідація, юридичний статус якої відрізняється від офіційного друкованого CFR.

[1] BIS та EAR. Класифікація, ліцензії, реекспорт і контрольна програма. EAR у eCFR | Реекспорт | Compliance Toolkit

[2] DDTC та ITAR. Оборонні товари, технічні дані й послуги. ITAR and Export Controls | 22 CFR 120–130

[3] BIS Know Your Customer. Ознаки ризику та перевірка користувача. Guidance and Red Flags

[4] Consolidated Screening List. Пошуковий інструмент; результат не замінює аналізу конкретного обмеження. CSL

[5] OFAC. Списки, програми та організація санкційного комплаєнсу. Sanctions List Service | Framework | Іноземні особи | Відповідальність

[6] OFAC власність і територіальні режими. 50 Percent Rule та Ukraine Russia related sanctions. FAQ 398 | FAQ 401 | Санкційна програма

[7] USITC HTSUS. Тарифна номенклатура та поточні редакції. HTSUS | Tariff Information

[8] CBP та митні норми. Обов’язки імпортера, походження, вартість і рішення. 19 USC 1484 | 19 CFR 141.1 | Походження | Вартість | eRulings

[9] Commerce AD/CVD. Сфера заходів, антидемпінгові та компенсаційні мита. Офіційні пояснення

[10] CBP Forced Labor. Загальна заборона, UFLPA та актуальна операційна інструкція. Forced Labor Guidance | Оновлення 12 червня 2026

[11] FDA. Адміністрація з контролю харчових продуктів і лікарських засобів США. Харчові продукти, FSVP та косметика. Food imports | FSVP | MoCRA

[12] CPSC. Комісія з безпеки споживчих товарів США. Сертифікати та eFiling. Certificates | eFiling FAQ

[13] FCC. Федеральна комісія зі зв’язку США. Дозвіл на обладнання та технічні вимоги. Equipment authorization | 47 CFR 2.906

[14] USDA APHIS. Служба інспекції здоров’я тварин і рослин Міністерства сільського господарства США. Plant imports | Animal product imports

[15] EPA. Агентство з охорони довкілля США. Хімічні речовини та композитна деревина. TSCA import requirements

[16] DOJ та SEC. Антикорупційні положення FCPA і відмінні вимоги до обліку. FCPA Resource Guide

Джерела з договорів і спорів та матеріали вебінару

[17] International Trade Administration. Incoterms і способи оплати. Know Your Incoterms | Methods of Payment

[18] UNCITRAL та депозитарій ООН. CISG, сфера застосування та декларації держав. Текст і матеріали | Статус і декларації

[19] International Centre for Dispute Resolution (ICDR). Міжнародні правила, збори та проєктування застережень. Rules Forms and Fees | Dispute Resolution Clauses

[20] Федеральні суди США. Розуміння ADR та збереження електронних доказів. Пояснення ADR | Federal Rules of Civil Procedure

[21] UNCITRAL. Нью-Йоркська конвенція та її статус. Convention 1958 | Статус

[22] UNCITRAL та Державний департамент США. Окремо перевіряйте позовну давність і міжнародне визнання судових рішень. Limitation Convention | Виконання судових рішень

Матеріали вебінару

International Trade Talks — Trade Compliance and Dispute Resolutions. Washington State Department of Commerce за участі Export Finance Assistance Center of Washington (EFACW). 28 жовтня 2026 року, 10:00–11:30 за тихоокеанським часом США. Американський експортний контекст адаптовано до потреб українського бізнесу.

Публічна сторінка організатора: International Trade Talks

[W1] Mason Ji. Prevention and Resolution — Part 1 Trade Compliance. 28 жовтня 2026 року, 16 слайдів. © 2026 Ashurst Perkins Coie Global LLP. Оригінальні слайди розміщено за темами; редакційні уточнення наведено окремо.

[W2] American Arbitration Association. Trade Compliance and Dispute Resolution. 28 жовтня 2026 року, 6 слайдів. © 2026 American Arbitration Association, Inc. Статистику не використано як прогноз конкретного спору.

[W3] Запис вебінару за участі Mason Ji, Seth Hays, Yanett Quiroz і Stephen E. Smith. Для сторінки 46 використано зазначені там фрагменти панельної дискусії. Часові позначки відраховано від початку запису.

Межі використання джерел

Схеми, приклади, матриця та контрольні списки є авторськими доповненнями. Оригінальні слайди належать зазначеним правовласникам. Публікацію та широке розповсюдження слайдів слід погодити з правовласниками.

Нормативні джерела мають перевагу над загальними навчальними формулюваннями. Для конкретної операції перевіряйте чинну редакцію, факти та застосовність із профільними фахівцями.