

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ (НОВЫЙ ТОВАР) ПО ВСЕМУ МИРУ

1. Терминология

- 1.1 Если в следующей терминологии не указано по-другому, то действуют следующие Условия.

Покупатель представляет собой звено, которому поставляется товар и / или услуги.

Договор представляет собой соглашение между Продавцом и Покупателем о поставке товара и/или услуг со стороны Продавца, составной частью которого являются данные Общие условия поставки и Прайс-предложение.

Товар - это продукция, которую Продавец поставляет Покупателю.

Цена представляет собой:

- (a) в случае предоставления Прайс-предложения - это цена поставки (подряда), указанная в данном Прайс-предложении;
- (b) в противном случае - это взаимный расчет между Продавцом и Покупателем за поставленный товар / подряд плюс все дополнительные затраты в смысле данных условий поставки.

ИСС - это Международная торговая палата.

Имущество - представляет собой имущество, помещения, резиденция или место нахождения, где производится подготовка или монтаж товара и / или оказываются услуги Продавцом.

Прайс-предложение - представляет собой любое предложение или оценка оказанной Продавцом услуги Покупателю и включает счет-фактуру или подтвержденную заявку на товар / услугу.

Продавец представляет собой звено Wyma, специфицированное в договоре на поставку товара и / или услуг покупателю.

Услуги - представляют собой услуги, оказываемые Продавцом Покупателю и специфицированные в данном Договоре.

Условия - это условия поставки товара / оказания услуг.

Подряд - включает в себя весь товар и / или услуги, поставляемые или заказанные для поставки у Продавца в ходе или при реализации договора.

2. Согласие с Условиями

- 2.1 Заявка на имя Продавца на выполнения Подряда или принятие Прайс-предложения от Продавца представляет собой согласие Покупателя с Условиями, установленными в Договоре.
- 2.2 Проблемы, касающиеся Договора, и которые не были решены в положениях самого Договора, будут решаться в соответствии с Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товара (Венская конвенция об условиях продажи от 1980 г.) (CISG).

- 2.3 Все ссылки на публикацию ICC (т.е. Incoterms), представляют собой ссылки на действующую версию к дате подписи договора.

3. Прайс-предложения, цены и изменения

- 3.1 Если не было указано по-другому, то каждое Прайс-предложение должно быть акцептовано в течение 30 дней со дня его получения и должно быть подтверждено письменной заявкой Покупателя на имя Продавца, что представляет собой Договор между Продавцом и Покупателем.
- 3.2 Все требуемые изменения, касающиеся Подряда, должны быть оформлены письменно и подтверждены Покупателем. Если Продавец согласен, то цена будет приспособлена этим изменениям. Потом Продавец, по своему усмотрению, изменит эту цену.
- 3.3 Если в Прайс-предложении не будет указано по-другому, то цена в Прайс-предложении указана в новозеландских долларах.
- 3.4 В цену не входят какие-либо налоги, таможенные пошлины и сборы, или другие платежи (такие как налог за товар и услуги), установленные правительственными институтами на импорт товаров или оказания услуг. Такие платежи и сборы (кроме налога с чистого дохода Продавца) должен оплатить Покупатель. Если Продавцом будет оплачен какой-либо из вышеуказанных платежей, который должен оплатить Покупатель, то потом Покупатель должен по запросу эту сумму заплатить Продавцу, а поэтому цена в зависимости от этой суммы увеличится.
- 3.5 Если в Прайс-предложении не будет указано по-другому, то в цену не входят работы, связанные с пусконаладочными работами товара или с его монтажом. Взаимный расчет по этим работам будет производиться отдельно.
- 3.6 Если какой-либо подряд нужно будет реализовать с использованием вне рабочего времени, то Продавец представит Покупателю счет-фактуру на сверхурочные работы и другие дополнительные расходы.

4. Сторно

- 4.1 Сторно (аннулирование) заявки или ее части не вступает в силу до тех пор, пока Продавец это сторно не подтвердит в письменной форме.
- 4.2 В случае если это аннулирование Продавец акцептовал, то Покупатель должен заплатить Продавцу все расходы, связанные с проектированием, конструированием, с закупкой материалов, реализованным подрядом или оказанными услугами или другие прямые и косвенные расходы, связанные с перевозкой материалов.

5. Платежные условия (порядок расчетов)

- 5.1 Если в Договоре не указано по-другому, то Покупатель должен оплатить цену Договора / Прайс-предложения в следующем порядке:

- (a) В течение 14 дней со дня принятия Прайс предложения должна быть произведена оплата в размере 35% от общей цены.
- (b) Оставшуюся сумму Покупатель заплатит Продавцу после того, как получит от него извещение о том, что товар подготовлен к отправке на складах Продавца.

6. Неоплаченные платежи со стороны Покупателя в установленный срок

- 6.1 Если Покупатель не проведет оплату в установленный срок, то Продавец имеет право начислить проценты за просрочку в размере 2,5% в месяц (или, если максимальный процент установлен действующим законодательством, то в максимальном размере), проценты вычисляются за каждый день продления, начиная со дня, когда должен был быть проведен соответствующий платеж (при этом начисление такого процента за просрочку не считается продлением установленного срока платежа). Право Продавца на проценты за просрочку не ограничивает его других прав и притязаний, причем без обязанности вызывать Покупателя к оплате таких процентов.
- 6.2 Если Покупатель не оплатит в установленный срок какую-либо часть цены, а ее погашение не будет проведено даже в дополнительный срок, т.е. в течение 14 дней после получения извещения от Продавца, то Продавец может односторонне расторгнуть Договор в соответствии со ст. 17.2.

7. Поставка

- 7.1 Поставка должна быть проведена в соответствии с принципами ICC Incoterms 2010, что является условием Продавца или регламентировано Покупателем в Договоре.
- 7.2 Срок или период времени осуществления поставки должен быть оговорен в Договоре вместе с дополнительными условиями поставки.
- 7.3 По мнению Продавца, поставка может осуществиться сразу или поэтапно в нескольких партиях.

8. Не поставленный Продавцом товар в установленный срок

- 8.1 Если Продавец не поставит в установленный срок товар и / или услуги, а исправление не будет проведено даже в дополнительный срок, т.е. в течение 120 дней после получения Продавцом извещения, то Покупатель может в одностороннем порядке расторгнуть Договор в соответствии со ст. 17.2.

9. Ущерб в результате просрочки

- 9.1 Если Продавец не поставит товар в установленный срок, то Покупатель имеет право на установленное возмещение ущерба, возникшего в результате этой просрочки, причем в размере 0,05% от цены, за каждый законченный день продления, начиная со дня установленного Договором срока поставки или со дня последнего дня согласованного дополнительного периода

времени поставки, который составляет максимально 10 дней.

- 9.2 Чтобы Покупатель мог потребовать от Продавца возмещение ущерба в результате просрочки поставки, он должен своевременно предупредить Продавца об этой просрочке в течение 10 дней со дня установленного Договором срока поставки или от последнего дня согласованного дополнительного интервала времени поставки.

10. Несоответствие поставки

- 10.1 Товар не соответствует условиям Договора, если он не имеет свойства/качество/характеристики, регламентируемые в статье CISG.
- 10.2 Кроме ограничения по статье 35(3) CISG Продавец не несет ответственность за какие-либо недостатки в соответствии и, что товар не годится для данного использования, если Продавец его изготовил по чертежам, разработкам или образцам, которые были предоставлены Покупателем.
- 10.3 Покупатель должен товар проконтролировать в кратчайшие сроки. Покупатель должен сообщить Продавцу обо всех обнаруженных недостатках и несоответствиях у поставленного товара в течение 5 дней с момента обнаружения недостатков и несоответствия. В каждом случае Покупатель теряет право на возмещение ущерба по причине недостатков в соответствии, если он этот факт своевременно не сообщит Продавцу, т.е. в течение 30 дней со дня поставки товара.
- 10.4 Если Покупатель своевременно сообщает Продавцу об обнаруженных недостатках, то Продавец по своему усмотрению сделает следующее:
 - (a) поставит все недостающие позиции товара;
 - (b) заменит товар надлежащей продукцией;
 - (c) отремонтирует товар;
 - (d) сделает скидку на товар в таком же соотношении, в каком цена фактически поставленного товара отличается от цены товара, который должен был быть поставлен.
- 10.5 Покупатель не должен меньшую цену, если Продавец заменит поставленный товар надлежащим товаром или его отремонтирует в соответствии с параграфами (a) - (c) статьи 10.4, или, если Покупатель откажется от такого выполнения со стороны Продавца.
- 10.6 Если Покупатель предоставит Продавцу только ориентировочные данные (параметры) о товаре, то в этом случае Продавец не несет ответственность за то, что товар не выполняет такие критерия.
- 10.7 Все испытания, требуемые со стороны Покупателя перед поставкой товара, должны быть указаны в заявке и утверждены Продавцом. Если Продавец согласен с проведением таких испытаний, то все расходы, связанные с их проведением оплатит, Покупатель за цены Продавца.

11. Проект Покупателя

- 11.1 За товар, изготовленный по проекту Покупателя, отвечает Покупатель. Если Продавец изготовит товар по чертежам, разработкам или образцам Покупателя, то Покупатель оплатит все расходы за каждую рекламу или за нарушение прав интеллектуальной собственности третьего лица (включая затрат на адвоката).
- 11.2 Если Покупатель должен определить подобие, размеры или другие свойства / параметры товара, но не делает это в заранее установленный Продавцом срок, то Продавец может сделать спецификацию сам в соответствии с требованиями Покупателя, которому они должны были бы быть известны. Если Продавец составит спецификацию сам, то он должен об этом подробно сообщить Покупателю и установить срок, в течение которого Покупатель должен ее согласовать или составить собственную спецификацию. Если Покупатель этого не сделает в установленный срок, то в силе остается спецификация, составленная Продавцом.
- 11.3 Покупатель несет ответственность за то, что заказанный и поставленный товар и услуги будут пригодны для целей, предусмотренных Покупателем. В этом случае Продавец не несет никакой ответственности.

12. Конфиденциальная информация и авторские права

- 12.1 Если договорные стороны в письменной форме не договорились по-другому, то вся интеллектуальная собственность и любые конструкции и / или чертежи, разработанные Продавцом и все авторские права или патенты (независимо от того, существуют ли или нет), использованные или возникшие в ходе разработок, являются и остаются исключительной собственностью Продавца.
- 12.2 Без предварительного письменного согласия Продавца или возможного требования действующего законодательства Покупатель не имеет право разглашать какую-либо информацию, касающуюся интеллектуальной собственности и каких-либо конструкций и/или чертежей, разработанных Продавцом и каких-либо авторских прав или патентов, которые были использованы или возникли в этой связи (**Информация**), кроме следующих исключений:
- (a) Информации, которые уже хорошо нам известны или станут известными позднее и без нарушения условий данного договора;
 - (b) информации, которые были получены от третьей стороны, которая не обязана по отношению к Продавцу сохранять в тайне;
 - (c) информации, которые были получены Продавцом независимо и без их использования.

- 12.3 Покупатель согласен не использовать полученную от Продавца информацию в других целях, нежели как для выполнения своих обязательств, вытекающих из данного договора. В случае неуверенности Покупатель обязан сделать запрос Продавцу.
- 12.4 Если по рациональным причинам необходимо какую-либо информацию предоставить работникам фирмы или ее консультантам / советникам, то Покупатель обязан сначала обеспечить, чтобы эти лица были завязаны такой же обязанностью сохранения конфиденциальности и секретности, и не использовали полученную информацию вне рамок положений данной статьи 12.
- 12.5 Покупатель должен принять все необходимые меры для обеспечения надежной охраны предоставленной ему информации.
- 12.6 Обязанности, перечисленные в данной статье 12, не исключают аннулирование данного Договора.

13. Гарантийные обязательства

- 13.1 Согласно редакции данной статьи 13, гарантийный срок эксплуатации не должен превышать:
- (a) т.е. 12 (двенадцать) месяцев со дня выдачи сертификата об установке / монтаже и запуске в эксплуатацию, который был выдан Продавцом, или
 - (b) до истечения 2000 (двух тысяч) часов эксплуатации товара.
- 13.2 Продавец дает гарантию на товар и / или на услуги, дефекты на материалах и / или их обработку в течение всего гарантийного срока при соблюдении следующих условий:
- (a) Покупатель должен строго соблюдать Условия платежа;
 - (b) товар должен быть надлежащим образом смонтирован и установлен, эксплуатировался и обслуживался в соответствии с инструкциями Продавца.
- 13.3 Все рекламации, с точки зрения гарантийного срока эксплуатации, указанные в статье 13.1, должны предъявляться Продавцу в самое короткое время после поставки товара, и подлежат согласованию с Продавцом.
- 13.4 Если в ходе гарантийного срока эксплуатации появятся неисправности или дефекты на товаре, то в этом случае Продавец этот товар отремонтирует, заменит или возместит часть цены, как указано в статье 10.4. Покупатель может послать товар на завод Продавца в Новую Зеландию, адрес которого указан в Договоре, или в другое место, указанное Продавцом в ходе гарантийного срока эксплуатации.
- 13.5 Весь поставленный товар или выполненные работы, у которых проявляются ремонтируемые неисправности, не должны вести к продлению гарантийного срока, предоставляемого Продавцом, сверх рамок, указанных в данной статье 13. После истечения гарантийного срока

эксплуатации Продавец освобождается от всех обязательств, vyplывающих из данной гарантии.

13.6 Гарантия не касается следующих позиций:

- (a) текущего износа и расходных частей, за исключением тех, которые были причинены дефектным материалом и / или плохой обработкой;
- (b) если будет проведен какой-либо ремонт, при котором были использованы запасные части или их модификации без согласования с Продавцом;
- (c) если какая-либо часть товара была изготовлена или отремонтирована не Продавцом, а посторонним лицом. Продавец приложит все свои усилия для технической поддержки гарантии, данной производителем товара.

13.7 Из максимального объема, разрешенного действующим законом, исключены все остальные гарантии, возмещения или условия, касающиеся товара и / или услуг, несмотря на то, если они vyplывают из закона, коммерции, торговых обычаев и т.п., (однако которые возникают и касаются качества товара и его пригодности для надлежащего использования). Поэтому только гарантия, предоставленная Продавцом на товар и/или на предоставляемые услуги, представляет собой единственную действующую гарантию, и которая указана в данном Договоре.

13.8 На основании статьи 13.7, что касается объема поставляемой продукции или услуг (в рамках Закона о справедливой коммерции от 1986 г. "FTA"), в Новой Зеландии договорные стороны, как правило, не используют Закон о потребительских гарантиях от 1993 года и разделы 9, 12A, 13 и 14(1) FTA, и согласны с тем, что это правильно.

14. Ответственность

- 14.1 Общая ответственность Продавца (несмотря на то, если она указана в Договоре или нет) за весь ущерб, потери или травмы, возникшие прямо или косвенно по причине неисправности товара и/или услуг, или в результате нарушения других обязанностей со стороны Продавца в рамках данного Договора, ни в коем случае не превышает цену товара и / или услуг.
- 14.2 В этом максимальном объеме, разрешенном законом, Продавец не несет ответственность за какие-либо сопутствующие, не прямые, косвенные или особые потери, ущерб или убыток прибыли (несмотря на то, если это прямые или косвенные потери и ущерб). Продавец также не несет ответственность за какие-либо ущерб или потери, причиненные работниками, представителями, продавцами или другими лицами Покупателя.
- 14.3 Покупатель возместит Продавцу любой ущерб, предъявленный работниками, представителями, продавцами или другими лицами Продавца в связи с потерями, убытками или травмами, возникшими по причине каких-либо неисправностей или несоответствий товаров или услуг.

15. Права собственности и риски

- 15.1 Поставкой Продавцом товара Покупателю все риски, связанные с товаром в смысле статьи 7, переходят на Покупателя.
- 15.2 Право собственности на товар не переходит к покупателю до тех пор, пока Продавец не получит оплату целой цены товара. До тех пор, пока права собственности на товар не перейдут на Покупателя, то Покупатель представляет собой уполномоченное (доверенное) лицо по отношению к Продавцу и отвечает за товар. Покупатель обязан товар хранить отдельно от другого товара Покупателя и третьих лиц, надлежащим способом его складировать, а склад застраховать. Одновременно необходимо обозначить, что товар является имуществом продавца. Если товар будет продан, то Покупатель получит прибыль от продажи как доверенное лицо Продавца и уложит ее на отдельный расчетный счет в пользу Продавца. Товар не будет представлять собой какой-то инвентарь или имение, или имущество, принадлежащее Покупателю или третьему лицу, несмотря на степень и цель его взятия, если Покупатель должен какие-либо деньги Продавцу. Если товар перемешается или интегрирует в любой другой товар, имущество или материал так, что практически как самостоятельный товар перестанет существовать, то в этом случае первоначальное право собственности на новый товар, возникшее в результате такого перемешивания, превратит Продавца в совладельца нового товара. Совместная собственность будет пересчитана в соотношении цены отдельных материалов.

16. Закон об охране личной собственности - Австралия и Новая Зеландия

- 16.1 По статье 15.2 в смысле Закона об охране личной собственности 1999 г. (Новая Зеландия) и Закона об охране личной собственности от 2009 года (Австралия) Покупатель без ограничения предоставляет залоговое право в пользу Продавца для выполнения обязательств по Договору и по отношению к нему, своему существующему и позднее приобретенному имуществу, за исключением личного имущества Покупателя (исключенное имущество и состояние), которое не было поставлено Продавцом согласно Договору Покупателю.
- 16.2 Все платежи, полученные Продавцом от Покупателя, будут (несмотря на их цели и предназначение) и были объяснены Покупателем, что касается цели этих платежей, Продавец будет использовать таким способом, который сочтет за наиболее подходящий или потребный для охраны своих прав как защищенной стороны с точки зрения максимального объема залогового права.
- 16.3 Покупатель обязан в письменной форме информировать Продавца о любом изменении названия фирмы Покупателя не позднее чем в течение 15 рабочих дней до проведения соответствующего изменения.

17. Расторжение Договора

- 17.1 Каждая из сторон может расторгнуть договор в следующих случаях:
- (a) Если другая сторона совершает принципиальное нарушение условий Договора, или
 - (b) другая сторона нарушит условия данного Договора и это нарушение не устранит в установленный Договором срок или (если такой срок в Договоре не указан) в течение разумного интервала времени, установленного потерпевшей стороной.
- 17.2 Существуют принципиальные нарушения условий Договора, то есть когда:
- (a) обязанность, которая должна была быть выполнена, является в интересах Договора принципиальной, или
 - (b) такое невыполнение принципиальным образом ограничит потерпевшую сторону в своей деятельности, а по этой причине можно по праву расторгнуть договор.
- 17.3 Заявление о расторжении Договора вступает в силу только после того, когда другая сторона с ним ознакомлена.

18. Последствия расторжения Договора

- 18.1 Расторжение Договора освобождает обе стороны от их обязанностей, с точки зрения дальнейшего выполнения и ответственности за возможный ущерб и убытки.
- 18.2 Расторжение Договора не исключает право на возмещение ущерба, возникшего в результате его не выполнения.
- 18.3 Расторжение Договора никак не влияет на положения, касающиеся решения споров или других условий Договора, действующих и после его расторжения.

19. Ущерб и убытки

- 19.1 Если Договор не был расторгнут, то возникший ущерб по причине нарушения условий данного Договора одной из сторон и потери, возникшие у другой стороны, составляют одинаковую сумму, то такие убытки не должны превышать потери, которые сторона, нарушившая Договор не могла предполагать во время заключения Договора с точки зрения фактов, которые в то время были или могли быть известны как возможные причины нарушения Договора.
- 19.2 В случае расторжения Договора, когда известна фактическая цена товара, ущерб от расторжения будет представлять собой разницу между ценой, указанной в Договоре и ценой в день расторжения Договора. При вычислении суммы ущерба потом решающим будет фактическая цена, при условии, что была реализована поставка товара. Если нет каких-либо фактических цен или, если их использование на рынке было бы удачным, то в этом случае в качестве компенсации может послужить рыночная цена, в том числе транспортные расходы на перевозку товара. Если фактически нет никаких

цен на товар, то ущерб будет определен по статье 19.1.

- 19.3 Если произошло расторжение Договора и, если Покупатель разумным способом и в течение соразмерного срока в качестве замены купил другой товар или Продавец товар снова продал, то сторона, требующая возмещения убытка, вернет разницу между ценой, указанной в Договоре, и ценой вновь закупленного товара в качестве компенсации, или ценой, которую эта сторона получила за повторную продажу.
- 19.4 Ущерб, возникший по статье 19.2 и 19.3, может быть увеличен на любую сумму фактических затрат, возникших в результате нарушения или до размера соответствующих потерь, за исключением потерь прибыли, которые нарушающая сторона должна была предполагать во время заключения Договора, с точки зрения фактов, которые тогда были или должны были быть известны как возможные последствия нарушения Договора.
- 19.5 Потерпевшая сторона должна принять такие меры, которые будут способствовать снижению потерь в результате нарушения Договора. Если она так не сделает, то потом нарушающая сторона может потребовать снижение возмещения потерь, причем на сумму, на которую они могли быть снижены, если бы эти меры были приняты.
- 19.6 Потери должны быть возмещены паушальной (фиксированной) суммой, и должны быть определены в той валюте, в которой были выражены все финансовые обязательства.
- 19.7 Эта статья 19 не ограничивает остальные положения Условий (включая статью 14 или 20).

20. Форс-мажорные обстоятельства

- 20.1 **Форс-мажор** - это обстоятельства непреодолимой силы, то есть война, аварии, несчастные случаи, пожары, землетрясения, наводнения, забастовки, революции, стихийные бедствия и другие препятствия, которые потерпевшие стороны не могут преодолеть и, которые нельзя было заранее предусмотреть во время подписи Договора.
- 20.2 Сторона, пострадавшая от форс-мажорных обстоятельств, не считается нарушителем условий Договора и не несет ответственность перед другой стороной из-за просрочки выполнения, но при условии, что она о форс-мажорных обстоятельствах сообщит второй стороне согласно статье 20.3. В зависимости от этого будет продлен срок выполнения своих обязанностей в смысле статьи 20.4.
- 20.3 Если возникнет какое-либо обстоятельство непреодолимой силы в отношении к другой стороне, которое может неблагоприятно повлиять на выполнение обязательств по данному Договору, то необходимо другую сторону своевременно информировать о характере и предполагаемой достигаемости неблагоприятных обстоятельств.
- 20.4 Если выполнение обязательств одной стороны стало невозможным или было просрочено по

причине форс-мажорных обстоятельств, действующих непрерывно в течение более трех месяцев, то стороны должны действовать с доброй верой и договориться о дополнении к Договору с целью смягчения неблагоприятных последствий форс-мажорных обстоятельств. Если стороны о таком дополнении они договорились и на дальнейший период более трех месяцев, то вторая сторона может Договор расторгнуть, о чем должна в письменной форме информировать сторону, потерпевшую от форс-мажорных обстоятельств.

21. Полномочия

21.1 В пределах полномочий, предоставляемых правительством или органами управления, каждая из сторон должна приложить все возможные усилия для того, чтобы такие полномочия получить, и должна без промедления информировать другую сторону о любых трудностях, связанных с этим.

22. Полностью обязывающий договор

22.1 Продавец и Покупатель договорились, что данный Договор выражает взаимную договоренность о том, что ни одна из сторон не заключила этот Договор "врио", в ожидании гарантии или коммерческой деятельности другой стороны, которые в этом договоре не указаны.

23. Влияние юридически не действующих положений

23.1 Если какое-либо из положений данного Договора станет на основании постановления суда или другого компетентного органа недействующим или юридически недействительным полностью или частично, а юридическая сила целого Договора, с точки зрения остальных положений, не затронута и если это не исключает обстоятельство, которое в случае отсутствия положения, которое было признано недействительным, но стороны не договорятся о расторжении Договора, то они должны приложить все усилия для замены не действующих положений такими положениями, которые соответствуют действующему законодательству и, которое в максимальной мере заменяет значения (смысл) этих не действующих положений.

24. Запрет объединения (слияния)

24.1 Договоренности и обязательства сторон, включенные в данный Договор, запрещают фузию (слияние) с другими фирмами, если перед этим Договор не был расторгнут или не прекратил свое действие.

25. Дополнения к Договору

25.1 Любые дополнения к Договору должны быть оформлены в письменной форме (в т.ч. e-mail) и посланы по адресу другой стороне, который будет указан Продавцом и Покупателем в Договоре. Способ передачи (вручения) - заказным письмом.

26. Соответствующее законодательство

26.1 Соответствующее законодательство, которым руководствуется данный Договор, представляет собой юридическое право Новой Зеландии, то есть страной, в которой находится главное место коммерческой деятельности Продавца.

27. Решение споров на международном уровне

27.1 Все споры, противоречия и претензии, vyplывающие из данного Договора или касающиеся этого Договора, должны решаться согласно принципам UNCITRAL в действующей редакции от 2010 года в следующем порядке:

- (a) Количество арбитров: три;
- (b) Язык арбитража: английский; и
- (c) Место арбитража: Лондон, Великобритания

28. Решение споров - Австралия и Новая Зеландия

28.1 Несмотря на статью 27, если Покупатель имеет место своей деятельности в Австралии и в Новой Зеландии, то в этом случае на соответствующие споры распространяется действие статьи 28.

28.2 Любые споры должны были бы решаться мирным путем в рамках Стандартного третейского соглашения организации LEADR New Zealand Inc. Каждое такое третейское разбирательство должен вести посредник за вознаграждение, взаимно согласованное сторонами. Если стороны не сумеют договориться на посреднике в течение пяти дней со дня согласования даты начала третейского разбирательства, то посредника и его вознаграждение определит действующий председатель организации LEADR New Zealand Inc. (или другой соответствующей официальной организацией).

28.3 Если после третейского разбирательства спор не будет решен или если стороны решат не решать спор в рамках третейского разбирательства, то в этом случае стороны могут свободно выбрать другие легальные меры, которые они считают наиболее подходящими.

28.4 Ни одно из положений этой статьи 28 не препятствует любой из сторон немедленно принять меры для получения временного постановления соответствующего суда.