

ТЕМА 5 СТРУКТУРА І ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Мета: визначити сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів, механізм вибору міжнародного ринку і контрагента угоди, розкрити особливості основних статей типового договору міжнародної купівлі-продажу.

Основні поняття: міжнародний контракт, предмет договору, кількість і якість товару, обсяг виконання робіт, надання послуг, базисні умови постачання товарів, ціна і загальна вартість договору, умови платежів, упакування, маркірування, форс-мажорні обставини, санкції, рекламації.

План

1. Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів.
2. Основні статті типового договору міжнародної купівлі-продажу.

1. Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів.

Міжнародний договір(контракт) становить матеріально оформлену угоду двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, яка спрямована на встановлення, зміну чи припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у ЗЕД.

Установленню договірних відносин передують підготовчий переддоговірний період, протягом якого кожній із сторін слід зібрати максимальну кількість інформації про свого партнера (контрагента) і провести переговори про умови майбутньої угоди, зокрема в інтересах кожної сторони одержати інформацію про рівень зацікавленості партнера в налагодженні ділових відносин, його платоспроможності, надійності як контрагента, порядності, ділових якостях.

У цей період за домовленістю однієї із сторін складається текст договору (контракту), що вивчається іншою стороною, після чого шляхом спільних переговорів формується остаточний текст договору (контракту).

Складання контракту – важлива складова міжнародної угоди, оскільки саме цей документ регламентує умови угоди, права й обов'язки, а також відповідальність сторін у разі невиконання договірних умов і т. п.

На відміну від угоди внутрішнього характеру (між партнерами з однієї країни) міжнародна операція відрізняється значною складністю.

У цьому зв'язку, укладаючи міжнародну угоду, необхідно приділити особливу увагу виконанню партнером узятих на себе зобов'язань. З цією метою текст міжнародного договору (контракту), на відміну від тексту договору (контракту) між особами однієї держави, необхідно забезпечити широким набором гарантій виконання сторонами своїх зобов'язань. Зокрема, такими гарантіями можуть виступати стовідсоткова передоплата, застава, задаток чи аванс, банківська гарантія, застереження про збереження права

власності та заходи, що закликають партнера до належного і своєчасного виконання своїх зобов'язань.

Відповідно до Закону про ЗЕД суб'єкти мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які прямо чи у винятковій формі заборонені законами України.

Відповідно до ст. 6 Закону про ЗЕД зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом ЗЕД чи його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором чи законом.

Більше того, відповідно до рішення Конституційного суду України (справа про порядок підписання зовнішньоекономічних договорів) від 26.11.98 р. № 16-рп/98 письмова форма зовнішньоекономічного договору (контракту) є обов'язковою для будь якого зовнішньоекономічного контракту, що укладається суб'єктом ЗЕД України. Винятки з цього правила можуть установлюватися тільки законом чи міжнародним договором України.

Варто також мати на увазі, що ст. 154 Цивільного кодексу (що не суперечить ст. 6 Закону про ЗЕД) уточнює, що розуміється під письмовою формою договору і конкретизує це поняття. Так, відповідно до Цивільного кодексу, якщо законом чи угодою сторін передбачене укладання договору в письмовій формі, він може бути укладений як шляхом складання одного документа, підписаного сторонами, так і шляхом обміну листами, телеграмами, телефонограмами та іншими засобами, які підписані стороною, що їх відсилає.

При складанні тексту договору (контракту) суб'єкти ЗЕД мають право використовувати відомі міжнародні порядки, рекомендації міжнародних органів і організацій.

Порядок укладання зовнішньоекономічних договорів у міжнародній практиці регулюється Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу 1980 р. Стосовно до України типова форма зовнішньоекономічного договору (контракту) і зразки його формулювань наведені в Положенні про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), яке затверджене наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201 (далі-Положення № 201).

Відповідно до Положення № 201 в обов'язковому порядку в зовнішньоекономічний договір (контракт) треба включати таке:

- 1.1. Назва, номер договору (контракту), дата і місце його укладання.
- 1.2. Преамбула.
- 1.3. Предмет договору (контракту).
- 1.4. Кількість і якість товару (обсяг виконання робіт, надання послуг).
- 1.5. Базисні умови постачання товарів (приймання-здавання виконаних робіт чи послуг).
- 1.6. Ціна і загальна вартість договору (контракту).
- 1.7. Умови платежів.
- 1.8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).

- 1.9. Упакування і маркірування.
- 1.10. Форс-мажорні обставини.
- 1.11. Санкції і рекламації.
- 1.12. Урегулювання спорів у судовому порядку.
- 1.13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові й платіжні реквізити сторін.

За домовленістю сторін у договорі (контракті) оговорюються додаткові умови, зокрема:

- страхування;
- гарантії якості;
- умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників;
- визначення норм навантаження (розвантаження);
- умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок;
- порядок сплати податків, мита, зборів;
- різного роду захисні застереження;
- дата, з якої договір (контракт) набирає чинності;
- кількість підписаних екземплярів договору (контракту), можливість і порядок внесення змін у договір (контракт) та ін.

Зовнішньоекономічний договір повинен містити назву (*наприклад*, договір купівлі-продажу, договір комісії, договір зовнішньоекономічного бартеру і т. п.), номер, дату і місце його підписання (укладання).

Дата укладання *зовнішньоекономічного договору (контракту)*, якщо в тексті не зазначений інший термін вступу договору (контракту) у силу, як правило, означає момент, з якого договірні відносини набирають силу – момент, з якого виникають права й обов'язки сторін за договором (контрактом).

Місце підписання договору (контракту) при певних обставинах може мати дуже важливе юридичне значення. *Наприклад*, якщо сторонами не узгоджено, право якої країни застосовується до зовнішньоекономічного договору (контракту), то право, що регулює зовнішньоторговельну операцію, визначається відповідно до зазначеного в договорі місця підписання. Така норма найбільш характерна і поширена у практиці міжнародного права. Аналогічна норма присутня й у Положенні № 201. Місце підписання, яке вказане в договорі, не обов'язково повинне відповідати фактичному місцю його підписання. Так, договір між українським і польським підприємствами може бути підписаний в Україні, однак у преамбулі договору (контракту) місцем його підписання може бути зазначена Польща. У практичній діяльності це означатиме, що укладаючи договір на території України сторони за узгодженням обрали в якості права, що застосоване до їхнього договору, право Польщі.

У преамбулі договору вказують:

- повні й точні найменування сторін-учасниць зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, з вказівкою країни;

- скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «За мовник», «Постачальник» і т. п.);

- особи, від імені яких укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), найменування документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (статут підприємства, установчий договір і т. п.).

Назви контрагентів-учасників зовнішньоекономічної угоди, що вказуються в преамбулі договору (контракту), повинні бути справжніми, точними й відбиті в тексті у розгорнутому вигляді і без використання аббревіатури.

Традиційно першим у договорі (контракті) указується найменування *продавця*, другим – *покупця*.

Якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до умов міжнародної угоди, то в преамбулі слід зробити посилання на таку угоду. *Наприклад*, у такому випадку в преамбулі договору (контракту) може бути зазначено: «Даний договір укладений відповідно до умов Торгової угоди між урядом України й урядом Республіки Білорусь від «__» _____ р.».

Після формулювання вступної частини договору (контракту) впливає безпосередній виклад умов зовнішньоторговельної угоди, що відбиваються у відповідних розділах.

Кількість розділів договору (контракту) залежить від характеру товару і договірних умов і повинне відповідати вимогам Положення № 201.

Розділ «*Предмет договору (контракту)*» є одним з основних розділів контракту. У ньому визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний постачати іншому з вказівкою точного найменування, марки, сорту чи кінцевого результату виконуваної роботи. Найменування товару, що постачається продавцем, повинне бути точним і не допускати підміни. Якщо сутність товару, що постачається, чітко описати в договорі (контракті) проблематично, можна послатися в тексті договору (контракту) на документи, в яких наводиться опис товару, що постачається, і надаються його технічні характеристики і т. п.

Якщо товар (робота, послуга) має потребу в більш детальній характеристиці чи номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то дані про нього вказують в додатку (специфікації), що повинне бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна оцінка в тексті договору (контракту).

У разі укладання *бартерного* (товарообмінного) договору (контракту) чи контракту на переробку давальницької сировини в цьому розділі також указується точне найменування (марка, сорт) зустрічних постачань (чи найменування товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини). При цьому для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) додатки (специфікації) (якщо вони мають місце) також балансуються за загальною вартістю експорту й імпорту товарів (робіт, послуг).

Описуючи товар, постачання якого передбачається, у тексті договору (контракту) в обов'язковому порядку необхідно вказати його кількісні і якісні характеристики. У разі, якщо буде постачатися штучний товар, у тексті вказується конкретне число, що позначає кількість даного товару.

Особливу увагу при складанні договору (контракту) треба звертати на випадок, коли кількість товару вимірюється на вагу. У такому разі обов'язково слід вказати, яка вага, брутто (з тарою чи упаковкою) чи нетто (без тари чи упаковки), мається на увазі. У ряді випадків (*наприклад*, при постачанні на велику відстань фруктів чи овочів) точне дотримання кількості на практиці виявляється неможливим. У такому випадку залежно від конкретної ситуації в тексті контракту вказують не точну кількість товару, що постачається, а приблизне. *Наприклад*, у тексті договору (контракту) може бути зазначено, що вага товару, який постачається, складає 5 тонн $\pm 5\%$.

У 1979 р. економічна комісія ООН видала Загальні умови міжнародної купівлі-продажу свіжих фруктів і овочів, включаючи цитрусові, котрими у разі постачання свіжих фруктів і овочів визнана припустимою розбіжність між вагою, що зазначена у тексті договору (контракту), і вагою фактично постачаємого товару в розмірі $\pm 5\%$. Щодо цитрусових така розбіжність встановлена в розмірі 5-10% (якщо договором не передбачене інше). Це означає, що у разі виявлення розбіжності у вазі, що виходить за припустимі норми, покупець вправі зажадати від продавця додаткового постачання товарів чи відшкодування збитків. У цьому розділі залежно від номенклатури визначається одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (тонна, кілограм, штука і т. п.), загальна кількість і якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) і термін їхнього виконання. Крім кількісних характеристик, у тексті договору слід домовитися про вимоги щодо якості товару, який постачається.

Якщо постачається простий товар, то в тексті договору можна обмежитися посиланням на відповідність товару, що постачається, державним стандартам, каталогам, проспектам.

Якщо товар є складним виробом (устаткування, верстати і т. п.), у тексті договору (контракту) варто зробити спеціальне застереження щодо відповідності його якості спеціальним документам.

У договорі (контракті) обов'язково повинне бути зроблене посилання на конкретні документи, що підтверджують якість товару, який постачається.

Термін постачання товару може бути зв'язаний не тільки з певною календарною датою, але й з якими-небудь діями покупця (*наприклад*, з виплатою авансу чи задатку, здійсненням передоплати за товар і т. п.).

Якщо термін постачання товару з якої-небудь причини в тексті договору не оговорений, то в такому випадку він визначається, виходячи із законів і звичаїв країни, право якої застосоване до даного контракту.

Приймання – здавання здійснюється за кількістю згідно з документами, які супроводжують товар, і за якістю – також згідно з відповідними документами. Товар, що постачається, повинен прийматися за якістю і

кількістю в тому місці й у той момент, коли відбувається перехід від продавця до покупця права власності на товар, а також ризик випадкової загибелі товару чи його пошкодження.

Зміст даного розділу контракту багато в чому залежить від базисних умов постачання, які прийняті сторонами, а також від характеру самого товару.

Якщо товаром виступають продукти харчування, то приймання такого товару буде полягати в його огляді й експертизі, а також перевірці супровідних документів.

Якщо товаром є складне устаткування, то приймання товару, крім зовнішнього огляду і перевірки супровідних документів, припускає перевірку устаткування в роботі.

У цьому розділі також слід передбачити відповідальність продавця, права покупця, якщо в результаті приймання буде виявлена невідповідність товару, що поставляється, вимогам, які викладені у договорі (контракті).

У розділі «*Упакування і маркірування*» вказуються дані про упаковання товару (шухляди, мішки, контейнери і т. п.), нанесене на неї відповідне маркірування (найменування продавця і покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та ін.), а при необхідності також умови її повернення.

Характер вимог до упакування товару, що постачається, залежить від роду самого товару. У деяких випадках вимоги до упакування товарів певного виду можуть бути взагалі не встановлені договором (*наприклад*, це стосується товарів, що завантажуються на транспорт навалом – піску, вугілля, щебеню і т. п.).

В інших випадках упакування надає товару товарний вигляд, робить його більш привабливим, чим полегшує збут товару, а інколи є невід'ємним атрибутом, що дозволяє забезпечити схоронність товару під час перевезення і доставки покупцю.

В останньому випадку розділ договору, що стосується упакування і маркірування, варто розписувати більш чітко і докладно. При цьому обов'язково слід домовитися про відповідальність продавця за ушкодження і поломку товару внаслідок його неналежного упакування.

Маркірування товару повинне відповідати міжнародним нормам для даного виду вантажу і вимогам покупця. Якщо покупець не вимагає нанесення якого-небудь спеціального маркірування, воно виконується продавцем відповідно до загальноприйнятих міжнародних норм.

В обов'язковому порядку маркірування повинне містити такі дані про вантаж:

- найменування і адреса продавця з вказівкою країни відправлення;
- найменування пункту призначення, адреси покупця товару;
- номер договору (контракту);
- номер пакувальної одиниці та її загальна кількість;
- габарити пакувальної одиниці;
- вага пакувальної одиниці (брутто);

- вага пакувальної одиниці (нетто).

Крім цього маркірування повинне містити вказівки транспортним організаціям про те, як треба обходитися з перевезеним товаром і попереджати про небезпеку, що може нести з собою перевезений вантаж у разі обходження з ним неналежним чином.

Розділ *«форс-мажорні обставини»* містить дані про те, в яких випадках умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (наприклад, через стихійне лихо, воєнні дії, ембарго, втручання з боку уряду та ін.). При цьому сторони звільняються від відповідальності на термін дії таких обставин чи можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково чи в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

В обов'язковому порядку в тексті договору (контракту) повинне бути визначено, що розуміється сторонами угоди під обставинами нездоланної сили. При цьому перелік форс-мажорних обставин повинен бути вичерпним.

Наприклад, у зовнішньоекономічному договорі (контракті) може бути зазначено: «Під форс-мажорними обставинами розуміються обставини нездоланної сили, які не залежать від волі сторін, що не існували в момент підписання контракту і виникали мимо волі продавця і покупця, а саме: воєнні дії, блокада, ембарго, пожежа, землетрус, повен, замерзання моря, проток, портів, аварія на транспорті».

Настання і припинення форс-мажорних обставин повинні бути підтверджені документально. Підтвердженням терміну дії обставин нездоланної сили служить довідка, видана Торгово-промисловою палатою країни (у договорі (контракті) цей факт також повинен бути обговорений).

За узгодженням сторін у тексті зовнішньоекономічного договору (контракту) може бути зазначено, що у разі виникнення форс-мажорних обставин термін дії такого договору (контракту) продовжується на час дії таких обставин.

Однак у деяких випадках обставини нездоланної сили можуть продовжуватися досить тривалий період часу, в результаті чого виконання зовнішньоекономічного договору (контракту) втрачає економічний зміст.

Тому в договорі (контракті) варто вказати граничні терміни, після закінчення яких сторони мають право анулювати взаємні зобов'язання без вимоги від контрагента відшкодування збитків. Граничним термін дії форс-мажорних обставин залежить від ряду факторів: терміну виконання договору (контракту), характеру товару, способу продажу, торговельних порядків. Як правило, у договорах (контрактах) на продовольчі товари такий термін складає 15-30 днів, а на товари виробничо-технічного призначення – 3-6 місяців з моменту виникнення форс-мажорних обставин.

Розділ *«Санкції і рекламації»* є одним з найважливіших розділів зовнішньоекономічного договору (контракту), оскільки шляхом цілої низки санкцій закріплює за кожною стороною взяті на себе договірні зобов'язання.

Розділ установлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків і пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням чи не належним виконанням контрагентами своїх зобов'язань.

У договорі (контракті) повинні бути чітко визначені розміри штрафних санкцій, терміни виплати штрафів (від якого терміну вони обчислюються і протягом якого часу діють), терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, способи урегулювання рекламацій.

У даному розділі зовнішньоекономічного договору в обов'язковому порядку слід домовитися про те, що сторони будуть розуміти під збитками. При цьому для запобігання можливих зловживань у тексті договору (контракту) можна передбачити застереження щодо зобов'язань сторін вжити всіх заходів для зменшення збитку (інакше розмір штрафних санкцій буде переглянутий).

Розмір штрафів може бути визначений як у твердій грошовій сумі, так і у відсотках від загальної вартості товару, який не одержав покупець. Вибір порядку визначення штрафної суми виконують за розсудом сторін з урахуванням конкретних умов угоди, що укладається, і від установленого договором способу фіксації ціни. Так, якщо сторони установили тверду ціну на товар, що постачається, то і розмір штрафу доцільніше встановлювати у твердій сумі.

У разі встановлення ціни, що плаває, чи ціни з подальшою фіксацією логічно обчислювати штраф за прострочення постачання чи непостачання товару у відсотках від вартості товару, який не постачався.

Крім штрафних санкцій за прострочення постачання товару чи його непостачання, сторони зовнішньоекономічної угоди можуть передбачити в тексті договору штраф і за необґрунтоване відмовлення покупця прийняти товар, що відповідає встановленим нормам якості, чи за не повідомлення про зроблене відвантаження товару.

У розділі *«Урегулювання спорів у судовому порядку»* зазначається конкретний суд, який розглядатиме конфліктну контрактну ситуацію.

Якщо в тексті договору не визначена країна розгляду позову однієї із сторін, то прийнято використовувати право території, на якій підписується документ, а також за правом країни, де заснована, має місце проживання чи основне місце діяльності така сторона:

- продавець – у договорі купівлі-продажу;
- наймодавець – у договорі майнового найму;
- ліцензіар – у ліцензійному договорі;
- хоронитель – у договорі збереження;
- довіритель – у договорі доручення;
- комітент (консигнант) – у договорі комісії (консигнації);
- перевізник – у договорі перевезення;
- експедитор – у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальник – у договорі страхування;
- кредитор – у договорі кредитування;
- дарувальник – у договорі дарування;
- поручитель – у договорі поручительства;
- заставник – у договорі застави.

Крім того, ст. 6 Закону про ЗЕД встановлює такі місця судів:

- для договору про промислове співробітництво, спеціалізацію і кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт – країна здійснення діяльності;
- для договору про утворення спільного підприємства – країна утворення і офіційної реєстрації підприємства;
- для акційної, біржової та конкурсної (тендерної) торгівлі – країна місцезнаходження установи змагальної діяльності.

В інших випадках використовується право країни, яка виконує договір.

У розділі *«Місцезнаходження (місце проживання), поштові й платіжні реквізити сторін»* зовнішньоекономічного договору вказуються місцезнаходження (юридична адреса) чи місце проживання, повні поштові й платіжні реквізити (номер рахунка, найменування і місцезнаходження банку) контрагентів договору (контракту), а також підписи сторін. Як вже зазначалося, за домовленістю сторін договором можуть бути оговорені додаткові умови зовнішньоекономічної угоди.

Наприклад, зовнішньоекономічний договір (контракт) може містити окремі розділи, що стосуються порядку внесення в нього змін і доповнень, а також терміну його дії.

Так, у тексті договору (контракту) доцільно зробити застереження про те, що зміни і доповнення до договору будуть вноситися в письмовій формі і будуть невід'ємною частиною зовнішньоекономічного договору (контракту).

У розділі *«Термін дії договору»* вказується погоджений сторонами термін його дії. Так, зовнішньоекономічний договір (контракт), *наприклад*, може бути укладений на місяць, на півроку, на рік, можливе також оформлення рамкового контракту на серію поставок з додатковим укладанням контрактів до генерального (рамкового).

Після узгодження сторонами умов зовнішньоекономічного договору відбувається його підписання. Для підписання не потрібен дозвіл якого-небудь органа державної влади, управління чи головної організації, за винятком випадків, що передбачені законами України. Починаючи з 16.11.99 р. – дати видання в газеті «Урядовий кур'єр» Закону України «Про внесення змін у статтю 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»» від 21.10.99 р., – зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути підписаний з української сторони однією особою (або керівником підприємства, або особою, яка уповноважена на підписання договору дорученням).

Якщо текст контракту написаний на декількох аркушах, то для надання договору (контракту) більшої юридичної чинності бажано, щоб кожна сторінка договору (контракту) була скріплена підписами обох сторін зовнішньоекономічної угоди.

Підписи повинні бути поставлені повністю, чітко і розбірливо. Найчастіше в договорі (контракті) поруч з підписами повноважних представників зовнішньоекономічної угоди ставляться і ділові печатки сторін. Такий захід не є обов'язковим, оскільки в українському законодавстві

відсутнє згадування про необхідність скріплення договору (контракту) відповідними печатками. Однак незважаючи на це, скріплювати екземпляри договору (контракту) печатками рекомендується, тому що їхня присутність буде корисною щодо правової надійності договору (контракту). Відбитком печатки засвідчується підпис сторони, яка підписала.

У заключній частині договору слід вказати, на якій мові він складений, кількість екземплярів і скільки з них належить кожній зі сторін. Як правило, зовнішньоекономічний договір (контракт) складається як мовою продавця, так і мовою покупця. Але в деяких випадках мовою договору (контракту) можуть бути обрані не мови сторін, а якась інша мова.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Дайте визначення поняттю «міжнародний контракт».
2. Назвіть розділи які є обов'язковими в зовнішньоекономічному договорі (контракті).
3. Назвіть три етапи які включає підготовка до укладання контрактів.
4. Особливості розділу «Предмет договору (контракту)».
5. Особливості розділу «Упакування і маркірування» в зовнішньоекономічному договорі (контракті).
6. Особливості розділу «Форс-мажорні обставини» в зовнішньоекономічному договорі (контракті).