

## Тема 13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

### План

1. Поняття зовнішньоекономічного контракту.
2. Умови зовнішньоекономічного контракту: обов'язкові та додаткові.
3. Зміст і характеристика основних умов контракту. Преамбула. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті. Базисні умови поставки. Термін і дата постачання. Пакування і маркування. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів. Ціна товару.
4. Базис ціни згідно міжнародних умов постачання товарів «Інкотермс-2010».
5. Спосіб фіксації ціни. Види цін: тверда, гнучка, рухлива, з наступною фіксацією.
6. Валюта ціни і валюта платежу.
7. Умови перерахунку валюти ціни у валюту платежу.
8. Умови платежу.
9. Упакування й маркування.
10. Гарантії на технічне обслуговування.
11. Порядок приймання товару.
12. Рекламация і штрафні санкції.
13. Арбітраж.
14. Форс-мажорні обставини. Інші умови.

### 1. Поняття зовнішньоекономічного контракту

Основною правовою формою, що опосередковує відносини між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером), є зовнішньоекономічний договір (контракт).

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - матеріально оформлена угода між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та його іноземним контрагентом, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Ознаками зовнішньоекономічного договору (контракту) є різновид господарського договору та місцезнаходження контрагентів в різних країнах.

Сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відповідної країни та їх іноземні контрагенти, які знаходяться в різних країнах.

Предметом регулювання зовнішньоекономічного договору (контракту) є:

- зобов'язання продавця передати (поставити) у зумовлені строки другій стороні - покупцеві товар (роботи, послуги);
- зобов'язання покупця прийняти замовлений товар (роботи, послуги) і сплатити за нього певну грошову суму.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у письмовій формі. У зв'язку з тим, що в зовнішньоекономічній сфері продавець і покупець товару знаходяться в різних державах, де сформовані і діють притаманні лише цим країнам суспільні, економічні та правові системи, які часто бувають діаметрально протилежними, процес передачі товару від продавця до покупця потребує застосування уніфікованих норм і правил щодо змісту зовнішньоекономічного договору (контракту).

В Україні структура зовнішньоекономічного договору (контракту) визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України (2001 р.).

## 2. Умови зовнішньоекономічного контракту: обов'язкові та додаткові

Умови зовнішньоекономічного договору (контракту) поділяються на обов'язкові та додаткові.

Обов'язковими (condition) умови зовнішньоекономічного договору (контракту) називаються тому, що якщо одна із сторін не виконує їх, то інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків.

Додаткові (warranty) умови зовнішньоекономічного договору (контракту) передбачають, що при порушенні їх однією із сторін інша не має права розірвати угоду, проте може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

Обов'язкові складові елементи зовнішньоекономічного контракту:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула.
3. Предмет договору (контракту).
4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
5. Базисні умови поставки товарів (здавання-приймання виконаних робіт або послуг).
6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).
7. Умови платежів.
8. Умови приймання здавання товару (робіт, послуг).
9. Упаковка та маркування.
10. Форс-мажорні обставини.
11. Санкції та рекламації.
12. Врегулювання спорів у судовому порядку.
13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.
14. Підписи сторін, печатки.

## 3. Зміст і характеристика основних умов контракту.

**Преамбула. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті. Базисні умови поставки. Термін і дата постачання. Пакування і маркування. Валютні та фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів. Ціна товару.**

*Преамбула договору.* Зазначається повне офіційне найменування сторін - учасників договору із зазначенням країни; скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець"; "Замовник", "Постачальник" тощо); особа, від імені якої укладається договір, та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (установчі документи, положення тощо).

*Предмет договору.* Вказується, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому. При цьому зазначається точне найменування, марка, сорт продукції або кінцевий результат роботи, що виконується. Якщо товар (робота, послуга) потребує детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) велика, все фіксується у додатку (специфікації), який є невід'ємною частиною договору, про що робиться відмітка в тексті договору.

*Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).* Визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду; його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

*Визначення одиниці вимірювання кількості товару в зовнішньоекономічному договорі (контракті)* здійснюється у відповідності до Митного тарифу України, яким встановлено основну та додаткові одиниці вимірювання (основна одиниця — кілограм; додаткові

одиниці - метричні тони (вантажопідйомність); грам; квадратний метр; кубічний метр; кюрі; літр; метр; пара (2 шт.); штука тощо).

*Визначення кількості товару* в договорі є обов'язковим і має свої особливості, які полягають в наступному:

- кількість товару встановлюється твердо фіксованою цифрою, у встановлених межах, шляхом вказівки на порядок її визначення (наприклад, згідно з графіком відвантаження);

- у випадках великої кількості масових товарів, кількість яких вимірюється ваговими одиницями, складно витримати вагу фактично поставленого товару з точністю до десятків, а інколи і сотень тон. Наприклад, при поставці руди, її фактична вага може відрізнитися від зафіксованої у договорі в результаті зміни вологості. В таких випадках вказуються допустимі відхилення у відсотках від номінальної ваги.

По ряду товарів абсолютно точно дотримання кількості не представляється можливим не тільки за умов навантаження-розвантаження та перевезення, але і з ряду інших причин, у тому числі з-за кон'юнктури ринку. В цих випадках в договорі застосовується поняття "опціон по кількості", яке допускає відступ від кількості, обумовленої в контракті. Для визначення межі допустимого відхилення звертаються до практики, що склалася у відносинах між сторонами, або до звичаїв у відповідній сфері торгівлі;

- договір може містити вказівку на те, хто (продавець чи покупець) має право скористатися можливістю відступу від зазначеної у ньому кількості;

- залежно від того, чи входить тара та упаковка до складу товару, що поставляється, розрізняють масу брутто (масу товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковками) та масу нетто (масу товару без упаковки). У випадках, коли маса тари становить не більше 1-2% від маси товару, і коли ціна тари незначна, сторони нехтують масою тари. В цьому випадку у контракті робиться застереження "маса брутто за нетто".

*Визначення якості товару* за договором є обов'язковим і означає встановлення придатності товару для використання його за призначенням. Відомі такі способи визначення якості товару: за стандартом, за технічними умовами, за специфікацією, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин у товарі, за виходом готової продукції, за натурною вагою, спосіб "тель-кель" (такий, який є) та інші.

За відсутності у договорі умов щодо якості товару продавець зобов'язаний передати покупцю товар, придатний для цілей, для яких товар такого ж опису звичайно використовується. Якщо продавець при укладенні договору був повідомлений покупцем про конкретні цілі придбання товару, він зобов'язаний передати товар, придатний для використання у відповідності з цими цілями.

Якщо до товару законом передбачені обов'язкові вимоги щодо його якості, то на продавця покладається обов'язок дотримувати цих вимог.

До моменту відвантаження товару продавець зобов'язаний здійснити перевірку якості товару, відповідності товару вимогам контракту. Результати такої перевірки продавець має оформити передбаченим контрактом документом (сертифікатом якості, сертифікатом відповідності). Передача покупцеві такого документу покладається на продавця.

*Гарантія якості* являє собою поруку продавця, що переданий товар відповідає вимогам договору та має властивості, які відповідають призначенню товару. Продавець гарантує, що ці властивості зберігатимуться протягом гарантійного строку при дотриманні покупцем встановлених правил експлуатації, використання і зберігання.

*Базисні умови поставки товарів* (приймання-здавання виконаних робіт або послуг). Зазначається вид транспорту та базисні умови поставки, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару, а також конкретний строк поставки товару або окремих партій. У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються умови та строки виконання робіт (послуг).

*Поставка товару з однієї країни в іншу пов'язана з витратами, ризиком і здійсненням ряду технічних та адміністративних функцій. Ці питання торгівці партнери погоджують в зовнішньоекономічному договорі (контракті) шляхом застосування "базисних умов" за Інкотермс. Під базисними умовами розуміється встановлення в договорі обов'язків партнерів, які зводять до мінімуму непорозуміння та спори по відношенню до таких трьох аспектів угоди:*

- хто, від якого і до якого пункту доставки здійснює поставку товару та несе витрати, відповідає за можливі ризики;
- в який момент поставки ризик втрати товару переходить від продавця до покупця;
- хто здійснює митне оформлення (митну чистку) товару. Таким чином, базисні умови визначають обсяг послуг по поставці товару та вартість транспортних і митних витрат, які враховуються у ціні товару. Зупиняючись на тій чи іншій умові поставки, необхідно визначити співвідношення між витратами на підготовку товару до транспортування, навантаження митну частку, перевезення, оплата транспорту тощо та використати ці розрахунки при визначенні ціни товару.

Для того, щоб ефективно здійснити зовнішньоекономічну операцію, необхідно відпрацювати динаміку руху всіх складових договору з урахуванням ризиків і невизначеностей. Найбільш розповсюджена помилка, яка зустрічається на цьому етапі, - неточність в розподілі переходу ризиків при транспортуванні товару. Наприклад, постачальник, експортуючи товар за умовою поставки БАР-кордон, передає товар не в погодженому пункті на кордоні, а в кінцевому пункті прибуття вантажу. В результаті, передаючи вантаж партнеру і не маючи на нього вже ніяких прав, постачальник несе відповідальність за зберігання вантажу протягом усього періоду його транспортування до кінцевого пункту.

Часто виникає ризик від того, що неможливо здійснити зовнішньоекономічну операцію за визначеним видом поставки, що пов'язане з наступними причинами:

- неможливістю проведення необхідних етапів здійснення зовнішньоекономічної операції, визначених вибраними умовами поставки. Наприклад, недостатнє знання законодавства та митних процедур створює неможливі умови проведення експортної операції на умовах DDP;
- наявність ризику збільшення собівартості товару в залежності від вибраного коду поставки.

Ступінь виникнення *ризиків*, пов'язаних з умовами поставки, досить висока, і може призвести до великих збитків.

У даному розділі договору (контракту) слід також відобразити терміни і дату поставки товару. Термін поставки означає тимчасовий період або календарну дату, протягом якої або до якої товар повинен бути поставлений продавцем в обумовлений договором географічний пункт тощо.

*Ціна та загальна вартість договору (контракту).* Визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники зазначаються в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках *ціни договору (контракту)* за формулою зазначають орієнтовну вартість договору (контракту) на дату його укладення. У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини також зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки. У бартерному договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесений до першої групи Класифікатора іноземних валют.

*Ціна одиниці виміру товару* встановлюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України на договірних засадах. Виняткові випадки щодо встановлення контрактних цін регулюються Указом Президента України "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності" (1996 р.). У випадках, визначених цим Указом, контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до індикативних цін. Індикативні ціни - ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

#### **4. Базис ціни згідно міжнародних умов постачання товарів «Інкотермс-2010»**

Кожна країна у зовнішньоекономічній діяльності керується правилами, які історично склалися на підставі постійного і одноманітного повторення фактичних відносин. Це так звані торговельні звичаї.

У зовнішньоторговельній практиці країн у тлумаченні цього терміна є розбіжності, що може призвести до виникнення непорозумінь під час укладення контрактів і як наслідок — до непередбачених фінансових витрат і т.д. Аби уникнути небажаних наслідків, у міжнародній практиці застосовують спеціальні умови, які мають назву базисні умови поставки. Застосування базисних умов поставки спрощує складання і погодження контрактів, допомагає знайти способи розподілу відповідальності і уникнути розбіжностей.

З метою однакового розуміння сторонами контрактів термінів Міжнародною торговою палатою України розроблено правила їх тлумачення, які вперше було опубліковано у 1936 р. у збірнику під назвою «Інкотермс». З розвитком зовнішньоекономічної діяльності до цих правил вносились зміни і доповнення. Нову і чинну у даний час редакцію «Інкотермс» було прийнято у 1990 р. Указом Президента України від 04.10.1994 р. встановлено обов'язковість додержання правил «Інкотермс» суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. На теперішній час використовують правила „Інкотермс” у редакції 2000р.

Умови «Інкотермс» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту.

Відповідно до цього всі умови можна розділити на чотири групи: E, F, C, D.

E група включає умову (EXW) — франко-завод (EX «Works»). Ця умова забезпечує мінімальний ризик для продавця. Згідно з нею продавець лише надає товар покупцеві на своєму заводі чи складі і не несе відповідальності за його навантаження. Усі витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Група F включає такі умови:

1) FCA — франко-перевізник — за цієї умови обов'язки продавця щодо доставки вважаються виконаними після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевізника, вказаного покупцем, у визначеному місці і пункті. Якщо за торговельним звичаєм щодо укладення контракту з перевізником потрібна допомога продавця, то продавець може діяти на ризик і за рахунок покупця. Ця умова застосовується для будь-якого виду транспорту.

2) FAS — франко вздовж борту судна — умова, яка визнає виконаними обов'язки продавця, коли товар розміщується вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження.

3) FOB — франко-порт — умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконано після того, як товар передано через поручні судна у визначеному порту відвантаження і вимагає від продавця митного очищення товару на експорт від продавця.

До групи С входять чотири умови:

1) CFR — вартість і фрахт — умова яка визнає, що продавець повинен відшкодувати витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до визначеного порту.

2) CIF — вартість, страхування, фрахт — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в CFR, крім цього він повинен забезпечити морське страхування проти ризику покупця від втрати товару при перевезенні. Продавець складає договір страхування і оплачує страхову премію.

3) CPT — перевезення до ... — умова, яка означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик пропажі або пошкодження товару, а також додаткові витрати, обумовлені обставинами, які виникли після поставки товару перевізникові, переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові.

4) CIP — перевезення та страхування оплачені до ... — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в попередній умові, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу проти ризику покупця від втрати або пошкодження товару від перевезення. Продавець укладає договір страхування і сплачує страхову премію.

До групи D входять такі умови:

1) DAF — поставлено до кордону — це умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконаний, коли товар, очищений від мита, передається на експорт у визначеному пункті і місці на кордоні, але до митного кордону сусідньої країни. Тут важливо, щоб кордон, про який йдеться, був конкретно визначений із зазначенням найменування пункту і місця.

2) DES — поставлено франко-судно. Обов'язок продавця виконаний після того, як товар передається покупцеві на борту судна не очищеним від мита на імпорт у визначеному порту призначення. Застосовується для морського і річкового транспорту.

3) DEQ — доставлено франко-причал. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному порту призначення очищеним від мита на імпорт.

4) DDU — поставлено, мито не сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у розпорядження покупцеві у зазначеному місці в країні імпорту. Застосовується незалежно від виду транспорту.

5) DDP — поставлено, мито сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному місці країни імпорту. За цією умовою максимальні зобов'язання має продавець.

## 5. Спосіб фіксації ціни.

### Види цін: тверда, гнучка, рухлива, з наступною фіксацією

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна в контракті, а саме: у момент його укладання, протягом терміну його дії чи у момент його виконання. І тому, за способом фіксації виділяють такі види цін: тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією та ціни, що ковзають (змінні).

Тверді ціни встановлюються у момент підписання контракту, вони не змінюються протягом терміну виконання контракту. Така модель ціноутворення є найбільш прийнятною при здійсненні негайних поставок. Тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 дня до 2 тижнів). У контракті в такому разі робиться застереження: "ціна тверда, зміні не підлягає". Наприклад, у контракті може бути записано так: "Ціна за проданий за цим контрактом товар встановлюється у євро, 250 євро за тонну (включає вартість тари, витрати на

навантаження), на умовах ФОБ французький порт Руан (Інкотермс 2010), ціни тверді та не підлягають зміні".

Рухомі ціни встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з довгим терміном створення і орієнтовно визначаються у момент підписання контракту, але можуть коригуватися залежно від динаміки ринкових цін на відповідні товари.

Ціни з наступною фіксацією також встановлюються тоді, коли об'єктом контракту є товари з тривалим терміном створення та залежать не тільки від динаміки ринкових цін, а й від якості кінцевих виробів (наприклад, металів чи хімікатів з урахуванням корисних та небажаних домішок), а також реальних витрат виробника, які не завжди легко передбачити заздалегідь.

Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб встановлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або надання кредиту.

Ціни, що ковзають (змінні ціни), використовуються тоді, коли у контрактах ідеться не просто про товари з тривалим терміном створення, а з композитним визначенням ціни. Наприклад, спочатку в контракті зазначається початкова ціна та її структура - вміст у ній різного роду витрат та компонентів (витрати на сировину та енергоносії, амортизацію, оплату праці, накладні витрати, прибуток). При цьому саме динаміка компонентів (зміна цін на сировину, енергоносії чи оплату праці) визначає й зміну остаточної суми ціни.

Якщо у контракті ціна ставиться у залежність від зміни ринкових цін, то у тексті контракту це зазначається застереженнями таких видів [76]:

- застереження (підвищення), яке означає, що будь-яке підвищення ринкової ціни веде до підвищення контрактної ціни;
- застереження (пониження), яке означає, що будь-яке зниження ринкової ціни веде до зниження контрактної ціни, а будь-яке підвищення ринкової ціни до уваги не береться;
- застереження, яке ставить зміну контрактної ціни у залежність від відповідної зміни ринкової ціни.

Наприклад, у контракті може бути такий запис: "Ціна на мідь визначається за котируванням Лондонської біржі металів на день, що передує поставці", або "...опублікований на момент здійснення платежу";

Змінна ціна розраховується у момент виконання угоди перегляданням базисної ціни з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання.

При змінних цінах у контракті встановлюються: базисна ціна та її структура, момент подання зміни ціни, межа змінності.

Базисна ціна трактується так:

1) база при визначенні індексу експортних та імпорتنих цін міжнародної торгівлі в цілому і за певними групами товарів. Публікується в міжнародній та національній зовнішньоторговельній статистиці, періодичних економічних виданнях ООН;

2) ціна виробу, яка береться за основу при встановленні зовнішньоторговельної ціни даної продукції;

3) ціна товару, встановлена для основного сорту, найбільш відомої марки; може стосуватися яких-небудь показників якості, прийнятих за базисні; передбачаються можливі відхилення від базисної якості, і тому розробляється шкала надбавок і знижок, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару вищої і нижчої якості.

Базисна ціна розраховується продавцем та узгоджується з покупцем при підписанні контракту. Структура базисної ціни - це відсоткова частка у ній постійних витрат

(прибуток, накладні витрати, амортизаційні відрахування тощо) та змінних витрат ( сировина, матеріали, оплата праці), які і визначають змінність ціни ( зміна цін на сировину, енергоносії, рівня оплати праці) даного контракту.

## **6. Валюта ціни і валюта платежу**

Від вибору валюти ціни та валюти платежу залежить значною мірою валютна ефективність угоди.

Валюта ціни — це валюта, в якій визначається ціна контракту. При виборі валюти ціни враховуються міжнародні традиції торгівлі даним товаром, умови міждержавних угод. При укладенні зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована в будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Якщо між країнами укладена угода про порядок розрахунків за клірингом, то ціна товару встановлюється у тій валюті, яка прийнята для клірингових розрахунків. Для українських зовнішньоторговельних організацій вибір валюти ціни складніший через обмежене використання гривні в зовнішніх операціях. Як свідчить практика, основною валютою ціни в розрахунках за українським експортом є американський долар. Водночас в імпортних операціях як валюта ціни часто використовуються вільно конвертовані валюти інших розвинутих країн. Це зумовлено прагненням продавців отримати свої національні валюти.

Експортні та імпорتنі контрактні ціни досить різноманітні і залежать від додаткових витрат, які включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера. У міжнародній практиці існує п'ять способів визначення цін товарів.

- Тверда фіксація, за якої установлені ціни не підлягають змінам під час виконання умов контракту. Спосіб твердої фіксації ефективний при відносній стабільності цін на світових ринках на відповідну групу товарів. Він досить поширений при короткотермінових поставках, проте може бути використаний і в угодах з більш тривалим терміном поставки, особливо у разі повторних контрактів із перевіреними партнерами.

- При підписанні контракту обумовлюється принцип визначення ціни (наприклад, на основі котирувань того чи іншого товарного ринку на день поставки), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей спосіб визначення ціни застосовується тоді, коли виявляється тенденція до підвищення ринкових цін на товар.

- Похідним від двох попередніх способів є спосіб встановлення рухливої ціни, коли ціна твердо фіксується в момент укладення контракту, проте може бути переглянута, якщо узгоджені сторонами показники знизилися (наприклад, індекс цін, світова ціна тощо) на більшу величину, ніж про це обумовлено в контракті. Прикладом може бути перегляд контрактної ціни у випадку зміни ринкової ціни товару порівняно з контрактною більше ніж на 5%.

- Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат. Вона розраховується в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін ціноутворюючих елементів, (зокрема витрат виробництва), під час виконання контракту. Вона застосовується у разі продажу продукції, яка має тривалі строки постачання (здебільшого складного комплектного обладнання).

При змінних цінах у контракті встановлюються: базисна ціна та її структура, момент початку зміни ціни, спосіб і момент розрахунку остаточної ціни, межа зміни (допустимий максимум і мінімум відхилення ринкової ціни від контрактної). Межа зміни, що перевищує 15—20% базисної ціни, не вигідна імпортеру.

- Змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється в змінній формі.

Вибираючи валюту ціни, важливо врахувати вид товару. Відповідно до правил світової торгівлі сьогодні валюти ціни на окремі види товарів не є предметом узгодження, навіть якщо ця валюта не задовольняє повною мірою ні продавця, ні покупця. Ціла низка



товарів, у тому числі сировина, продається на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими Генеральною угодою про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження в контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів (передусім рахунків-фактур і страхових документів) підпорядковуються строгим правилам. Зокрема, ціни на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали, вироби зі шкіри котируються в доларах США. В англійських фунтах стерлінгів котируються ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук. Згідно з порядком котирування на біржах, де встановлюються ціни товарів, визначається валюта платежу.

Валюта платежу — це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж — у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (або за паритетом, який фіксується МВФ на базі СДР, або за ринковим курсом валют).

## 7. Умови перерахунку валюти ціни у валюту платежу

У контракті встановлюються умови перерахунку:

- курс відповідного виду платіжного засобу — телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них;
- час коригування (наприклад, напередодні або в день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни);
- обумовлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: як правило, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку.

Незбіг валюти ціни і валюти платежу — один з найпростіших методів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни (наприклад, англійський фунт стерлінгів) знизився, то сума платежу (у німецьких марках) пропорційно зменшується, і навпаки. Для експортера (кредитора) існує ризик зниження курсу валюти ціни, а для імпортера (боржника) — ризик її підвищення.

Окрім правильного вибору валюти ціни і валюти платежу, підприємства (фірми) можуть використовувати й інші засоби, спрямовані на страхування валютних ризиків. До таких засобів відносять: можливість зміни термінів платежу за контрактом, збалансованість грошових вимог і зобов'язань, валютно-товарні застереження, бартерні угоди, включення розміру можливих збитків у ціну. Крім того, активну участь у процесі страхування валютних ризиків беруть банки, які здійснюють хеджування шляхом укладення форвардних і опціонних угод, а також обліково-дисконтних, факторингових і форфейтингових операцій, які захищають клієнта не тільки від ризику валютних коливань, а й від неплатоспроможності боржника.

## 8. Умови платежу

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. При обговоренні сторонами умов платежу дуже важливим є погодження таких питань:

- коли належить робити платіж (наприклад, до, у момент чи лише після поставки товару);
- у який спосіб має бути здійснено платіж (форма розрахунків);
- де він повинен бути здійснений.

## 9. Упакування й маркування

Контрактом можуть бути передбачені також спеціальні вимоги до пакування, що включаються до нього з ініціативи покупця. Так, покупець може бути зацікавлений в спеціальному розфасуванні товару з тим, щоб продавати його споживачам без перепакування або потребує певних габаритів і ваги вантажу, пристосованих до наявних у нього навантажувально-розвантажувальних засобів, чи в іншому. Однак в імпорتنі контракти недоцільно включати зайві спеціальні вимоги до пакування, оскільки це може відбитись на ефективності угоди в цілому.

Відносно якості пакування в контракті обумовлюється матеріальна відповідальність продавця за пошкодження товарів, якщо воно сталося через невідповідність пакування умовам перевезення товару, що передбачені в контракті.

Порядок пакування полягає в тому, що продавець зобов'язаний на кожне товарне місце оформити пакувальний лист і певним чином переслати його, а також товаросупровідну документацію разом з товаром, покупцеві В контракті може бути уточнений зміст пакувального листа, склад товаросупровідної документації та інші положення з пакування. Наприклад, при поставках обладнання та машин в пакувальному листі зазначаються: найменування машин та окремих деталей, які упаковані у даному місці, їх кількість з викладенням технічних даних згідно з відповідними позиціями ЗТК, фабричний номер машин, номер креслення, вага бруто та нетто і точне маркування даного місця з метою точного встановлення тотожності товару даним технічної специфікації, зазначеним у ЗТК. Один екземпляр пакувального листа у водонепроникному конверті вкладається разом з обладнанням чи машиною у ящик або прикріплюється до зовнішнього боку ящика. Якщо обладнання або машина поставляються без упаковки, конверт із водонепроникного паперу, у який вкладається пакувальний лист, повинен бути покритий тонкою бляшаною пластиною, яка приварюється безпосередньо до металевих частин машини.

Розміри пакування обумовлюються в контракті при купівлі-продажу великогабаритних товарів (зокрема обладнання).

Вони повинні бути упаковані з урахуванням габаритів транспортних засобів, крім того, пакування повинно бути пристосоване до перевантаження кранами і/або навантажувачами.

В контракті можуть бути конкретно визначені граничні розміри негабаритних товарних місць і порядок узгодження з покупцем їх розмірів. У зв'язку з останнім домовляються про час, коли продавець висилає покупцеві ескізи негабаритних місць (наприклад, 60 днів після підписання контракту), і термін з моменту отримання ескізів, протягом якого покупець зобов'язаний повідомити продавцеві своє рішення. При відвантаженні негабаритних місць без підтвердження покупця продавець буде зобов'язаний компенсувати йому додаткові видатки і збитки, пов'язані з перепакуванням вантажу.

Способи оплати вартості пакування встановлюються сторонами у ЗТК і можуть передбачати:

- включення ціни пакування у ціну товару;
- визначення ціни пакування у відсотках від ціни товару;
- визначення ціни пакування окремо від ціни товару.

У більшості випадків не лише внутрішнє пакування, а й зовнішня тара переходять у власність покупця одночасно з товаром. Винятками є випадки, коли у ЗТК передбачено відвантаження товару у тарі, заздалегідь надані їй покупцем продавцю, або повернення тари покупцем продавцю, наприклад, при поставках хімічних товарів та мінеральних мастил у металевих бочках, скляних бутлях, зворотних контейнерах. При переході упаковки у власність покупця він оплачує її ціну продавцю.

Якщо пакування має високу вартість, тоді слід однозначно обумовити її обсяг і розподіл витрат на нього між учасниками угоди.

Якщо у ЗТК немає особливих вказівок стосовно пакування товару, продавець повинен відправити вантаж в упаковці, яка зазвичай використовується для експортних товарів у країні продавця та забезпечує зберігання вантажу при перевезенні з урахуванням можливих перекидань, при належному та звичайному поводженні з вантажем. Іноді посиляються на звичай порту або складу. Такі посилання є, наприклад, в Інкотермс 2000.

Під маркуванням розуміють необхідні написи, зображення та умовні позначення, які розміщуються на упаковці, бирках або на відвантаженому товарі та які необхідні для належного перевезення і здачі вантажу отримувачу. Маркування має велике значення для полегшення перевантажень у дорозі, кількісного відбору окремих одиниць та для запобігання непорозумінням при видачі товару різним отримувачам.

Зміст або реквізити маркірування, яке наноситься продавцем на пакування, поділяються на:

1) товарне маркування - позначення, необхідні для адресата - отримувача вантажу, які включають:

- найменування виробника, вантажовідправника та вантажоотримувача (або умовні позначки, які їх замінюють);
- номери контракту / наряду / замовлення;
- загальна кількість місць / одиниць вантажу;
- номер пакувальної одиниці - з першого до останнього місця;
- вагу (нетто та брутто);
- точні габарити;
- марку "зроблено у" - країну походження;
- зазначення про знаходження інструкцій або документації, специфікацій поящичних, покипнихтощо;

- зазначення про приналежність, зворотність, багатооборотність тари;

2) вантажне маркування - позначення, необхідні для транспортної організації, що перевозить вантаж, які включають:

- найменування країн та пунктів відправлення і призначення;
- маршрут при перевантаженнях;

3) транспортне маркування - позначення, необхідні під час перевезення, які включають:

- номери вагонів, люків;
- номер трансю;
- назву судна тощо;

4) спеціальне маркування - позначення, що вказують, як слід поводитись з товаром під час його перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт, зберігання у дорозі, які включають:

- інструкції з навантаження та розвантаження - не кантувати, верх, низ, скло тощо;
- інструкції або вказівки зі стропування - місця стропування, напрямки стропувальних тросів, центр ваги (позначається червоною лінією);
- інші зазначення для запобігання небезпеки та з метою схоронності вантажу.:-

На тарі зазвичай використовуються такі попереджувальні написи: верх, низ, не зберігати у вологому місці, піднімати тут, обережно, сісло, зберігати у прохолодному місці, боїться вологи, не кантувати, не кидати, рідина, відкривати тут, боїться тепла, боїться холоду, тропічне пакування, пересувати на котках, котити, а не перевертати.

Товарні місця нумеруються дробовими числами: в чисельнику проставляється порядковий номер місця, а в знаменнику - загальна кількість місць у партії.

Крім обов'язкових реквізитів, на товарні місця може наноситись, якщо це не суперечить умовам контракту, рекламне маркірування.

Порядок нанесення маркірування передбачає, що товарні місця маркіруються з двох або трьох боків. В першому випадку - це два протилежні боки, в другому - також два протилежні боки і верх пакування. Вибраний спосіб фіксується в контракті. В контракті також вказуються мови, якими наноситься маркірування. Вантажі, що імпортуються в Україну, повинні мати маркірування українською мовою. Відносно розмірів надписів та їх нанесення маркірування повинно відповідати вимогам митниці. Надписи на упакуванні повинні добре розпізнаватися, бути чіткими, нанесеними за трафаретом контрастною незмивною або водостійкою фарбою, дублюватися на різних видних місцях вантажу, зручних для прочитання, бути однозначними, відповідати змісту товару або вантажу. Одночасно можуть бути використані малюнки, графічні позначки та символи, які відповідають міжнародним стандартам, зазначення місць стропування та напрямку тросів і як обов'язковий атрибут — торгова марка або емблема фірми.

У зв'язку з маркіруванням у контракті може бути обумовлено, що продавець відповідає за додаткові транспортні і складські витрати, за пошкодження вантажу, які виникли внаслідок його відправлення не за адресою, через неповноцінне або неправильне маркірування.

## **10. Гарантії на технічне обслуговування**

У контрактах на машини й устаткування звичайно, міститься умова, по якій продавець приймає відповідальність за якість товару протягом визначеного гарантійного терміну. У ньому визначаються обсяг наданої продавцем гарантії, гарантійний термін обов'язку продавця у випадку виявлення дефектного товару чи невідповідності його контракту. Обсяг наданої гарантії залежить від характеру товару і технічних умов контракту. У контрактах на стандартні машини й устаткування звичайно містяться тільки вказівки на те, що продавець гарантує високу якість і нормальну роботу проданих машин. У контрактах на складне устаткування, а також на судна обсяг гарантії значно вище. Термін гарантії може складати від декількох місяців до декількох років.

Гарантійний період може обчислюватися з дати постачання товару, з дати передачі товару першому споживачу; з моменту одержання покупцем від продавця повідомлення в писемній формі про те, що устаткування готове до відправлення; з дати пуску устаткування в експлуатацію.

Якщо протягом терміну гарантії устаткування виявиться дефектним чи не буде відповідати умовам контракту, продавець зобов'язаний за свій рахунок на вибір покупця усунути дефекти чи замінити дефектне устаткування новим доброякісним обладнанням, що поставляється без зволікання у встановлене в договорі місце. Якщо усунення дефектів виконується за узгодженням між сторонами силами покупця, продавець зобов'язаний відшкодувати йому пов'язані з цим витрати. Якщо недоліки не можуть бути усунені обома сторонами, то покупець має право відмовитися від контракту або зажадати від продавця зменшення ціни поставленого устаткування. Продавець у цьому випадку зобов'язаний повернути всі суми, сплачені покупцем за контрактом, включаючи визначені відсотки річних, і відшкодувати понесені їм збитки.

При постачанні складного устаткування, що вимагає монтажу і технічного обслуговування силами продавця, контракт повинний містити умови, що обумовлюють порядок монтажу і технічного обслуговування. Ці умови можуть бути включені в текст контракту окремим пунктом, однак можна обумовити ці умови в окремому контракті на монтаж і технічне обслуговування, що буде доповнювати основний контракт купівлі-продажу. У контракті купівлі-продажу записується, що монтаж, гарантійне й післягарантійне технічне обслуговування устаткування виконується відповідно до умов договору на монтаж і техобслуговування. Необхідно в текст контракту купівлі-продажу включити пункт про те, що покупець зобов'язується до початку монтажу провести всі підготовчі роботи, для того, щоб фахівці продавця, що прибули для монтажу, могли

відразу ж приступити до роботи. Вартість монтажних робіт можна відразу закласти у вартість устаткування за контрактом купівлі-продажу, але можна оплату цих робіт обумовити в контракті на монтаж і техобслуговування.

Якщо складається окремий контракт на монтаж і техобслуговування, то усі права, обов'язки й відповідальність сторін, пов'язані з проведенням цих робіт, регулюються винятково умовами контракту на монтаж і техобслуговування, тому складання такого контракту також вимагає дуже серйозного підходу.

## 11. Порядок приймання товару

Здавання-прийняття товару є одним актом, в результаті якого відбувається передача товару покупцю та перевірка відповідності фактичних кількості та якості товару тим, які передбачені в контракті. Для продавця здавання товару фактично означає поставку товару покупцю. Наприклад, згідно з Цивільним кодексом України разом із здаванням товару відповідно до умов договору продавець передає покупцю і право власності на товар. Але якщо сторони вкажуть у контракті, що товар залишається власністю продавця до моменту оплати покупцем повної вартості товару (або до виконання покупцем якої-небудь іншої умови), то при здаванні товару продавець передає покупцю тільки право володіння та користування товаром. Якщо продавець передає товар разом із товаророзпоряджувальними документами перевізнику, найманому для доставки товару покупцю, також вважається, що товар поставлений покупцю.

У контракті сторони зазначають порядок здавання-прийняття, а саме:

- вид (характер) здавання - прийняття;
- місце та строки здавання-прийняття;
- способи здавання-прийняття за кількістю;
- способи здавання-прийняття за якістю.

За видами прийняття-здавання може бути:

- попереднє, яке полягає в інспектуванні процесу виробництва товару, випробовуванні товару, огляді товару на підприємстві продавця або ж у вихідному порту, на прикордонній станції з метою встановлення відповідності його кількості та якості умовам договору, а також для встановлення правильності упакування та маркірування товару. В результаті попередньої перевірки покупець може забракувати товару випадку виявлення недоліків або вимагати усунення таких недоліків. Це також дозволяє запобігти аналогічним дефектам у наступних партіях товару;

- остаточне, яке встановлює фактичне виконання поставки у встановленому місці і у належний строк. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін та лягають в основу розрахунку за угодою та подання претензій.

- Місце фактичного здавання-прийняття товару точно встановлюється у договорі поряд із назвою базисної умови поставки. Це може бути: підприємство або склад продавця; узгоджений порт відвантаження; залізнична станція відправлення або аеропорт; порт призначення; прикордонна або кінцева станція у країні призначення, склад покупця або кінцевий пункт реалізації товару. Якщо необхідно, у контракті визначається місце попереднього та остаточного прийняття.

Стром здавання товару визначається строком поставки, встановленим у контракті. Строки прийняття товару за кількістю та за якістю, як правило, не збігаються. Перевірку за кількістю покупець звичайно зобов'язаний зробити негайно після прибуття товару. Для якісного прийняття встановлюються триваліші строки.

Прийняття продукції, що поставляється без тари, у відкритій тарі, а також прийняття за масою брутто та кількістю місць продукції, що постачається у тарі, здійснюється:

- на складі продавця - при вивезенні товару покупцем (базисна умова - EXW);
- на складі покупця - при доставці товару продавцем (базисні умови - DDP, DDU);

- у місці розкриття опломбованих, або у місці розвантаження неопломбованих транспортних засобів, або на складі перевізника - при доставці та видачі вантажу перевізником.

Прийняття продукції, яка надійшла у пошкодженій тарі, за масою нетто та кількістю місць всередині кожного тарного місця може здійснюватися:

- у місці розкриття опломбованих або розвантаження неопломбованих транспортних засобів із складанням комерційного акта;
- на складі покупця із залученням незалежних експертів з поданням комерційного акта про пошкоджену тару або вантаж.

Якщо товар поставлений у справній тарі, прийняття за масою нетто та кількістю товарних одиниць всередині тарних місць здійснюється на складі кінцевого покупця.

Покупець звичайно не повинен приймати товар у більшій чи меншій кількості, ніж це обумовлено контрактом, якщо тільки у контракті кількість товару, що постачається, не обумовлена словом "близько".

## **12. Рекламация і штрафні санкції**

Претензії, пропоновані одним контрагентом угоди іншому контрагенту у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням умов контракту, називаються рекламациями. Рекламация містить у собі повідомлення про порушення чи наявні можливості порушення договору, доказу цього порушення, вимоги усунути зроблене чи запобігти можливе порушення, відшкодувати збиток і сплатити штраф, передбачений у контракті чи законі.

У контракті встановлюється порядок надання рекламаций; терміни, протягом яких рекламация можуть бути заявлені; права та обов'язки сторін у зв'язку з наданням рекламаций; способи врегулювання рекламаций.

Рекламация звичайно посилається рекомендованим листом з додаванням усіх необхідних доказових документів. У зазначених документах обов'язково робиться посилання на номер контракту і транспортного документу. Датою надання рекламация вважається дата поштового штемпеля місця відправлення.

Терміни надання рекламация, встановлені у контракті залежать насамперед від характеру товару, а також від співвідношення сил контрагентів. Звичайно, чим більше переваг у покупця перед продавцем у їх взаєминах, тим більше тривалий термін надання рекламация. Дуже часто в контрактах встановлюються різні терміни для пред'явлення рекламаций по якості й кількості. Звичайно термін пред'явлення рекламаций по якості більш тривалий, чим по кількості, тому що приховані дефекти в товарі важко знайти відразу. Після закінчення зазначеного в контракті терміну, рекламация не приймаються.

Пред'явлення покупцем рекламация не може служити підставою для відмовлення як від постачання, так і від приймання наступних партій по контракті.

У контракті може бути спеціально визначено, що покупець зобов'язаний помістити товар на свій склад окремо від інших товарів в одному місці і повідомити продавцю місцезнаходження товару й терміни готовності товару до огляду; скласти акт експертизи по усіх виявлених дефектах, відповідно до діючих правил у країні покупця (якщо предметом рекламация є якість, покупець може представити продавцю на його прохання разом з актом експертизи зразки забракованого товару); представити продавцю правильно оформлену рекламацию в термін, зазначений у договорі.

Продавцю надається право перевірити на місці шляхом огляду товару обґрунтованість претензії покупця. Через визначене число днів після одержання повідомлення покупця про готовність товару до огляду він повинний надіслати свого представника для огляду чи доручити його здійснення незацікавленій компетентній організації у країні імпортера.

Постачальник зобов'язаний розглянути рекламацию і повідомити своє рішення (підтвердити згоду чи відмовитися) без зволікання, але не пізніше терміну, встановленого

в контракті. Якщо протягом цього терміну продавець не надасть відповіді по претензії, то вона вважається визнаною продавцем, і покупець має право звернутися в арбітраж з віднесенням витрат по арбітражній справі на рахунок продавця.

Сторони можуть передбачити в договорі гарантію, що продавець повинний повернути покупцю виплачену суму за товар. Витрати, пов'язані з видачею такої гарантії, оплачуються продавцем, якщо рекламація визнана обґрунтованою, і покупцем, якщо вона визнана необґрунтованою.

Врегулювання рекламації може бути зроблено одним із способів:

- заповненням недовантаження окремою партією чи наступним постачанням;
- шляхом повернення товару й сплатою його вартості готівкою;
- виправленням дефектів у товарі за рахунок продавця;
- заміною товару іншим, відповідним умовам контракту;

- наданням знижки з ціни товару чи шляхом уцінки всієї партії товару пропорційно відсотку дефектного товару;

- зобов'язанням зарахувати встановлену суму за товар при розрахунках по наступних постачаннях за тим же контрактом або при наступній угоді.

При продажу товарів, що володіють індивідуальними ознаками звичайно в контракт включаться умова про заміну товару у випадку пред'явлення рекламації. У торгівлі сировинними, продовольчими товарами застосовується, як правило, надання знижок із ціни чи товару уцінка вартості всієї партії товарів.

Крім способів врегулювання претензій у зв'язку з відхиленням якості і кількості поставленого товару від договірної сторони обумовлюють у контракті також і санкції, що можуть бути застосовані до сторін у випадку порушення термінів постачання чи термінів і умов платежу.

За прострочення постачання, якщо воно не викликано форс-мажорними обставинами, продавець зобов'язаний сплатити неустойку - конвенціональний штраф. Звичайно конвенціональний штраф передбачається в тих випадках, коли покупець оплачує товар цілком чи частково авансом. Розмір конвенціонального штрафу фіксується в контракті у вигляді відсотка від вартості не поставленого товару чи у вигляді визначеної твердої суми.

Якщо продавець не сплачує штраф, незважаючи на попередження покупця, останній має всі підстави для звертання в арбітраж. Штрафні санкції у відношенні порушення термінів оплати теж застосовуються у вигляді нарахування відсотків на несплачену вчасно суму.

Крім штрафів, сторони можуть обумовити в контракті порядок відшкодування збитків, понесених однією зі сторін через порушення іншою стороною своїх зобов'язань. Іноді штрафи й відшкодування збитків можуть бути в контракті передбачені одночасно, іноді у вигляді санкцій до порушника можуть бути пред'явлені вимоги або сплатити штраф, або відшкодувати збитки. Тут потрібно врахувати, що законодавство деяких країн, зокрема США і Великобританії, не визнає конвенціональних штрафів, тому порушник, якщо контракт підкоряється матеріальному праву цих країн, буде зобов'язаний тільки відшкодувати збитки.

### **13. Арбітраж**

У процесі виконання контракту між сторонами можуть виникнути суперечки й розбіжності, що не удається вирішити шляхом переговорів. Ці суперечки можуть виникнути у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням сторонами своїх зобов'язань за контрактом чи з різним тлумаченням сторонами умов контракту при його виконанні. У більшості країн суперечки, що виникають у ході виконання зовнішньоторговельних контрактів, розглядаються в арбітражному порядку в міжнародних комерційних арбітражних судах. Основні відмінності арбітражних судів від

державних, які роблять перших більш привабливими для учасників зовнішньої торгівлі, полягають у наступному:

- сторони, що беруть участь у суперечці, можуть обрати за взаємною домовленістю будь-який арбітраж і тих арбітрів, яких вони вважають найбільш придатними для розгляду даної суперечки, тоді як державний суд розглядає справи в межах своєї компетенції по звертанням зацікавлених осіб, незалежно від того, чи домовилися сторони про звертання в суд чи ні; у державному суді судді призначаються, а не вибираються сторонами;

- арбітражний розгляд відбувається в елементарній процесуальній формі в короткий термін (іноді сторони можуть навіть визначити в контракті терміни винесення арбітражного рішення), тоді як судовий розгляд супроводжується багатьма формальностями і може продовжуватися дуже довго;

- витрати на арбітраж набагато менше витрат на судовий розгляд;

- арбітраж розглядає суперечки на закритих засіданнях, що перешкоджає витоку секретної комерційної й виробничої інформації сторін, що беруть участь у суперечці;

- державний суд застосовує матеріальне право своєї країни (громадсько - процесуальний кодекс), арбітраж же використовує правила розгляду суперечок (регламент), затверджені інститутом, при якому він діє, і матеріальне право, про яке домовилися сторони;

- арбітражне рішення остаточне, оскарженню не підлягає й обов'язково для обох сторін.

Міжнародний комерційний арбітраж регулюється не тільки національним законодавством, але і міжнародними двосторонніми й багатосторонніми угодами. Одними з найбільш важливих багатобічних договорів з питань арбітражу є Конвенція про визнання і приведення у виконання іноземних арбітражних рішень, підписана більш ніж 80 країнами в 1958 році в Нью-Йорку, і Європейська Конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж від 1961 року.

Міжнародний комерційний арбітраж існує у двох формах: постійно діючий арбітраж (інституційний), що включає арбітражні суди, колегії арбітрів, арбітражні комісії, що функціонують при торговельних палатах, асоціаціях, біржах, і арбітраж, спеціально утворений для розгляду окремих суперечок - арбітраж ad hoc (ізолюваний, випадковий).

Міжнародний комерційний арбітраж, у залежності від характеру спору, поділяється на загальний арбітраж, що розглядає усі суперечки по зовнішньоекономічних угодах, і спеціалізований арбітраж. До спеціалізованого арбітражу відносяться арбітражі, що розглядають морські суперечки (арбітраж при комітеті Ллойда в Лондоні, Морська арбітражна палата в Парижеві, Японський морський арбітраж у Токіо, Морський третейський суд у Гамбурзі), а також арбітражі, що розглядають суперечки, пов'язані з торгівлею конкретними товарами (арбітраж Лондонської асоціації з торгівлі зерновими, арбітражний суд при Федерації по торгівлі вовною в Гдині, арбітраж при Комітеті торгівлі зерновими в Роттердамі, арбітраж при Біржі по торгівлі шкірою і шкіряними виробами в Генуї, арбітраж при Нідерландській асоціації з торгівлі кава).

Міжнародні комерційні арбітражні суди здобувають компетенцію на розгляд суперечок тільки на підставі письмової угоди сторін, що сперечаються. Арбітражна угода може відноситися до вже виниклої суперечки, у цьому випадку така угода називається третейським записом. Угода у відношенні спорів, що можуть виникнути в майбутньому, називається арбітражним застереженням.

В арбітражній угоді сторони повинні домовитися про наступне:

- які предмети суперечки виносяться на розгляд арбітражу;

- у якому арбітражі буде розглядатися суперечка і чи буде використовуватися регламент цього суду;

- матеріальне право якої країни буде використано;

- у якому місці і на якій мові буде розглядатися суперечка;

- кількість арбітрів і порядок їх вибору.



Якщо одна зі сторін вважає, що її права порушені, вона заявляє претензію винній стороні. У випадку незадоволення претензії й виникнення суперечки між сторонами, сторона, що бажає врегулювання суперечки, може подати в обраний сторонами арбітражний суд заявку на примирення. Примирення виробляється мировим посередником, який призначається арбітражним судом. Якщо процес примирення не приводить до угоди між сторонами, сторона, права якої порушені, подає в арбітражний суд позовну заяву. У позовній заяві вказуються ціна позову, вимоги позивача, викладаються обставини, що лежать в основі позовних вимог, надаються документи, що підтверджують обґрунтованість позову й сум, що заперечуються.

Відповідальний секретар суду повідомляє позивачу суму арбітражного збору, направляє йому регламент суду і рекомендаційний список арбітрів, з яких позивач повинний вибрати одного арбітра. Одночасно про позов повідомляється відповідачу, йому надаються копії позовних документів, регламент і список арбітрів, з якого відповідач також вибирає одного арбітра.

Якщо сторони встановили в арбітражній угоді, що суперечка розглядається трьома арбітрами, то арбітри, обрані сторонами повинні обрати третього арбітра - голову даного складу суду. Якщо за арбітражною згодою спор розглядається одним арбітром, сторони повинні домовитися, кого з наданого списку арбітрів вони обирають. Арбітрів може призначити і керівництво суду, якщо сторони добровільно передадуть йому це право, чи в тому випадку, коли сторони не визначили арбітрів протягом установленого регламентом суду терміну.

Після одержання позовних документів відповідач повинний направити в арбітраж свої пояснення (відкликання на позовну заяву) чи надати зустрічний позов. Якщо відповідач не надає арбітражному суду свої заперечення, не з'являється на засідання суду, не подає документальних доказів, суд усе рівно продовжує розгляд справи і виносить своє рішення.

Арбітражний суд вирішує суперечку на підставі норм права, зазначеного сторонами в арбітражній угоді. Якщо така вказівка відсутня, суд сам на підставі колізійних норм обирає застосовне право.

Про винесене рішення арбітраж повідомляє сторонам у письмовому виді. Рішення арбітражу є остаточним і не може бути оскаржене. Сторони зобов'язані підкоритися винесеному рішенню. Якщо рішення арбітражу не виконується добровільно, воно може бути приведенне у виконання в примусовому порядку.

Держави, що підписали Нью-Йоркську Конвенцію, зобов'язані здійснювати іноземні арбітражні рішення відповідно до норм тієї країни, де повинно бути виконано рішення арбітражу. Рішення арбітражу приводяться у виконання на підставі екзекватури - наказу місцевого суду про виконання.

Конвенція передбачає також ряд основ, при наявності яких у виконанні рішення може бути відмовлено, зокрема, якщо компетентні органи місця виконання знайдуть, що предмет суперечки не може бути розглянутий в арбітражі, чи приведення рішення у виконання суперечить публічному порядку даної країни. У виконанні арбітражного рішення може бути відмовлено у випадку, якщо сторона, проти якої прийняте рішення, доведе, що розгляд в арбітражі проходив з порушенням процедури (неналежне повідомлення сторін і ін.) чи арбітражна угода недійсна, чи було відсутня взагалі.

Крім багатобічних конвенцій виконання рішень арбітражу регулюється взаємними умовами, що теж можуть передбачати підстави для відмовлення у виконанні арбітражних рішень. Якщо країни, контрагенти з яких змушені були звернутися в арбітраж, мають взаємну умову, що передбачає більше обґрунтувань для відмовлення у виконанні рішень арбітражу, чим, наприклад, Нью-Йоркська Конвенція, то сторона, проти якої прийнято арбітражне рішення, буде домагатися одержання екзекватури відповідно до взаємної умови, що надає їй більше пільг. У країнах, що не беруть участь у Нью-Йоркській

Конвенції, одержання екзекватури здійснюється відповідно до взаємних умов, а при відсутності таких, відповідно до національного законодавства.

#### **14. Форс-мажорні обставини. Інші умови**

Більшість зовнішньоторговельних контрактів містять умову, що дозволяє переносити термін виконання договору чи взагалі звільняє сторони від повного чи часткового виконання зобов'язань за договором. Це може відбутися у випадку настання після укладення контракту не залежних від сторін обставин, що перешкоджають виконанню договору. Такі обставини звичайно іменуються в контракті також "непередбаченими", "форс-мажорними".

Відповідна умова в контракті називається "застереження про нездоланну силу", "форс-мажор", "випадки, що звільняють від відповідальності", "підстави для звільнення від відповідальності".

Форс-мажорні обставини поділяються на дві категорії: тривалі й короткочасні. До перших звичайно відносяться, насамперед, заборони експорту (іноді й імпорту), війна, блокада, валютні чи обмеження інші заходи урядів і урядових органів, До короткочасного відносяться пожежі, повені, інші стихійні лиха, замерзання моря, закриття морських проток, що лежать на звичайному морському шляху між портами відвантаження й вивантаження, відхилення в шляху, викликані воєнними діями і ін.

Природно, що в інтересах обох сторін буде заздалегідь точно визначити, які обставини вони відносять до форс-мажорних, інакше ці обставини можуть витлумачуватися відповідно до торговельних порядків країни виконання договору. Інтереси продавця й покупця в цьому випадку не збігаються. Звичайно продавець прагне перелічити в контракті максимальне число можливих обставин, включаючи і такі, як неможливість одержання транспортних засобів, аварія на виробництві, нестача сировини, електроенергії, робочої сили.

При обставинах нездоланної сили термін виконання договору відсувається відповідно до часу, протягом якого будуть діяти ці обставини чи їх наслідки. Якщо, такі обставини будуть продовжуватися довше погодженого сторонами в контракті терміну, то кожна зі сторін має право відмовитися від подальшого виконання своїх зобов'язань за контрактом, і в цьому випадку жодна зі сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків. Тривалість встановлюваного в контракті терміну дії зобов'язань нездоланної сили визначається з урахуванням терміну, виконання договору, характеру товару, способу продажу, торговельних порядків (наприклад, у контрактах на швидкокопсувні товари такий термін складає звичайно не більш 15-30 днів, на устаткування 3-6 місяців). Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за договором внаслідок непередбачених обставин, повинна негайно в писемній формі повідомити іншу сторону як про порушення, так і про припинення дії цих обставин. У контракті сторони вказують також назву організації (звичайно торговельної палати), що буде свідчити настання й тривалість дії непередбачених обставин шляхом видачі про це довідки.