

ЛЕКЦІЯ 4 Структура і зміст міжнародного комерційного контракту

4.1. Структура контракту

У цілому МКК звичайно складається з семи частин, які поєднують відповідні умови контракту і розміщені у певній логічній послідовності (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Структура контракту

Преамбула — вступна частина МКК, визначення сторін. Ця частина складається з таких основних положень.

1. *Назва контракту* (контракт купівлі-продажу, комісії, оренди тощо). Відсутність назви МКК ускладнює розуміння того, про які правовідносини йдеться. Останнє може викликати роздратування у тих, хто читає контракт, що небажано, якщо у ролі читачів виступають арбітр або податковий інспектор.

2. *Номер контракту*. На практиці контракту присвоюється номер у відповідності з правилами діловодства, які діють у компанії, що готує проект контракту. В міжнародній практиці зустрічаються різні варіанти нумерації контрактів. У них можуть включатися як цифрові, так і буквені компоненти.

3. *Дата підписання контракту*. Відсутність дати підписання МКК неприпустима, оскільки з нею пов'язані правильне визначення моменту укладання контракту, встановлення завершення строку дії, а отже і тих юридичних наслідків, які з цим пов'язані. У разі підписання МКК відсутніми сторонами (в різний час), контракт вважається укладеним з моменту підписання його останньою стороною.

4. Місце підписання контракту. Згідно з чинним законо-давством України місцем складання контракту визначаються:
а) дієздатність і правоздатність осіб, які укладають контракт;
б) форма контракту;

в) зобов'язання, що виникають з контракту (виняток — сторони передбачили в контракті інше положення).

5. Повна назва партнерів, під якою вони зареєстровані в реєстрі державного обліку.

6. Назва сторони за контрактом (наприклад, «продавець», «покупець», «агент», «постачальник» тощо). Це необхідно для того, щоб у тексті контракту кожний раз не повторювати повністю назву компаній партнерів.

7. Докладна назва посади, прізвище, ім'я, по батькові особи, що підписує контракт, а також назва документів, які засвідчують повноваження вказаної особи щодо підписання контракту.

Предмет контракту та його характеристика. Предметами МКК можуть бути купівля-продаж товарів (готова продукція, напівфабрикати), послуг (консультативний, технологічний, будівельний інжиніринг; оренда, аудит, перевезення, транспортно-експедиційний, збереження, страхування, фінансування, посередництво тощо), результатів творчої діяльності (просте та виключне ліцензування, торгівля ноу-хау, торгівля об'єктами авторського права). Залежно від предмета контракту наводиться і його характеристика. Розглянемо викладене на прикладі товару. У відповідній частині МКК встановлюється точна назва товару, яка найбільш вживана на території, куди продається товар, характеристика, модель, сорт і т. д. (за митною класифікацією країни призначення).

Права та обов'язки сторін. Ця частина МКК об'єднує такі умови:

- обов'язки та права першої сторони за контрактом;
- обов'язки та права другої сторони за контрактом;
- строк виконання зобов'язань сторонами;
- місце виконання зобов'язань кожного з партнерів;
- спосіб виконання зобов'язань контрагентами (порядок, послідовність їх дій і строки).

Конкретний зміст цих умов залежить від виду контракту і конкретної ситуації його укладання.

Додаткові умови контракту. Вказані нижче умови необов'язково передбачити в контракті, проте їх наявність суттєво впливає на права та обов'язки сторін, а також на порядок їх виконання.

1. Строк дії контракту. Його необхідно вказати навіть тоді, коли обумовлені строки виконання зобов'язань сторонами. Це пояснюється тим, що потрібно

знати, коли контракт припиняється і можна буде пред'явити відповідні вимоги і претензії до контрагента за відмову від виконання контракту.

2. Відповідальність сторін. У цій частині МКК визначаються різного роду санкції у вигляді неустойки, що сплачуються тією стороною, яка не виконала своїх зобов'язань стосовно передбачених контрактом умов. Як правило, спеціалісти пропонують проти кожного обов'язку партнерів передбачити певну відповідальність, в основному, штрафну неустойку. Значення вказаних вище умов контракту полягає в тому, що вони забезпечують виконання обов'язків сторонами на випадок порушення ними умов контракту.

3. Способи забезпечення зобов'язань — це ефективні додаткові заходи майнового впливу на контрагента. Українському законодавству відомі чотири основні способи забезпечення зобов'язань, а саме і неустойка, застава, поручительство (гарантія), завдаток. Детально вони розглядатимуться далі.

4. Підстави дострокового розірвання контракту в односторонньому порядку і порядок дій сторін при односторонньому розірванні контракту.

5. Умови про конфіденційність інформації по МКК. В основному такі умови включаються в МКК купівлі-продажу результатів творчої діяльності, а саме ліцензій, ноу-хау і т. ін. Певні умови для таких контрактів не підлягають розголосу сторонами і вважаються конфіденційними.

6. Порядок розв'язання спорів між сторонами по контракту. У цій частині контракту вказується право, яким регулюється даний контракт.

Інші умови контракту.

1. Переддоговірна робота та її результати після підписання контракту. Даний пункт містить положення, які визначають, що після підписання даного контракту всі попередні переговори за ним, листування, попередні угоди та протоколи про наміри втрачають силу.

2. Умови про узгодження зв'язку між сторонами. Тут передбачаються способи зв'язку між партнерами (телефон, факс, телекс, телеграф, телетайп із зазначенням їх номерів). У даному пункті можуть бути вказані особи (персонально або із зазначенням посад), які вповноважені надавати інформацію та вирішувати питання щодо виконання контракту.

3. Реквізити сторін:

а) поштові реквізити,

б) адреси підприємств партнерів,

в) банківські реквізити (номер розрахункового рахунку, установа банку, код банку, дані розрахунково-касового центру, кореспондентський рахунок банку),

г) відвантажувальні реквізити (для залізничних відправлень, для контейнерів, для дрібних відправлень).

Дуже часто контрагенти беруть на себе зобов'язання негайно повідомляти один одного у разі змін своїх реквізитів.

4. *Кількість примірників контракту.*

5. *Порядок виправлень за текстом контракту.*

Дана умова передбачається у тому разі, коли контракт підписується одним із контрагентів і передається іншому для подальшого підписання. За цих умов недобросовісний партнер може в односторонньому порядку виправити певні пункти контракту як у своєму, так і в чужому примірнику. Спеціалісти рекомендують вводити в контракт таку умову: «Всі виправлення за текстом даного контракту мають юридичну силу лише в тому разі, коли вони посвідчені підписами сторін в кожному окремому випадку».

Юридичні адреси сторін. МКК повинен бути підписаним повноважною особою або її представником власноручно. Після підписів контрагентів вказуються їх повні юридичні адреси та проставляються печатки.

Додатки. Додатки уточнюють взаємні права та обов'язки сторін. Спеціальні умови МКК, зокрема обґрунтування ціни, технічні умови, умови випробувань устаткування, специфікації товарів, порядок внесення змін і доповнень до контракту та ряд інших, можуть бути включені в текст контракту, а також оформлені у вигляді додатків до контракту, які є його невід'ємною частиною.

4.2. Умови контракту

Умови контракту — узгоджені сторонами і зафіксовані в документі статті, які відображають взаємні права та обов'язки контрагентів.

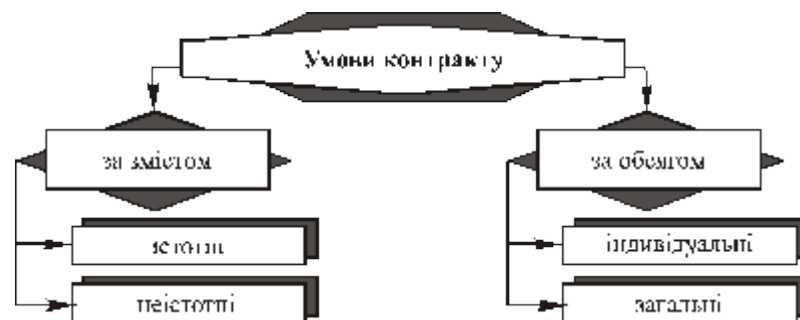


Рис. 4.2. Умови контракту

Сторони МКК самостійно обирають той чи інший зміст статей, керуючись ситуацією на ринку, торговими звичаями або необхідністю. Крім того, деякі умови контракту можуть визначатися міжнародними та іншими угодами, загальними умовами торгівлі, на які в тексті контракту наводиться зноски.

Істотні умови МКК — це ті статті, у разі виконання яких одним з партнерів інша сторона може відмовитися від прийняття товару, оскаржити контракт і вимагати повернення збитків.

Неістотні умови МКК — це ті статті, у разі порушення яких інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару і розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань і покриття збитків.

Поняття істотних і неістотних умов МКК залежить від конкретної МКО. Зазвичай до істотних умов належать: предмет, кількість, якість, ціна і строк виконання. У міжнародній практиці діє звичай, згідно з яким сторони МКО повинні домовитися про звичайний мінімум умов контракту, щоб він вважався дійсним. Як правило, це предмет контракту, ціна, строк використання.

При постійному здійсненні МКО компанії деталізують і характеризують контрактні умови для найпоширеніших видів операцій. *Індивідуальні умови контракту* характерні для окремої конкретної МКО. До них належать: реквізити продавця і покупця, предмет контракту, ціна і загальна сума, строк поставки.

Загальні умови контракту проходять через усі контракти по однорідних операціях і відображають практику компаній при торгівлі тим чи іншим товаром.

4.3. Типові форми контракту

Типовий контракт — це своєрідний шаблон контракту чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформованих раніше з урахуванням торгової практики чи звичаїв і прийнятих сторонами, що домовляються після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної операції.

Частіше за все типові контракти використовуються при укладенні контрактів на стандартні види машин та устаткування, споживчі товари, промислову сировину на довгостроковій основі, на масові продовольчі товари (на біржах). Це зумовлено такими причинами: 1) особливість масових товарів, зокрема їх внутрішня однорідність щодо фізико-хімічних властивостей, полегшує уніфікацію умов контрактів щодо визначення кількості та якості товарів, способів пакування, умов страхування і т.д.; 2) великі обсяги товарів; 3) об'єднання імпортерів, як правило, у великі галузеві організації.

Форми типових контрактів.

Документ, який сторони МКО можуть використати як контракт в тому випадку, якщо вони підпишуть і заповнять ті статті, що потребують

узгодження (наприклад, назва сторін, кількість, якість, ціна товару, строк і місце поставки).

Загальні умови купівлі-продажу. Це — список статей контракту, визначених з урахуванням торгової практики і, як правило, залежно від базових умов поставок, які сторони контракту можуть включати в свій контракт чи посилалися на них. На практиці форма типового контракту складається з двох частин: узгоджуваної та уніфікованої. Типовий контракт друкується друкарським способом і вміщує загальні умови. Індивідуальні умови вдруковуються в спеціальні графи. Якщо окремі частини уніфікованих умов не влаштовують контрагентів, вони закреслюються або ж додруковуються в резервних місцях. Способи використання типових контрактів показані на рис. 4.3.

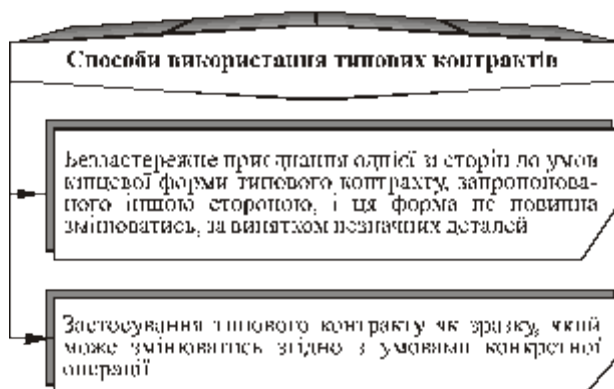


Рис. 4.3. Способи використання типових контрактів

Головні переваги використання типових контрактів полягають, по-перше, у попередній підготовці переважної частини тексту, що дозволяє ретельніше його обґрунтувати; по-друге, в скороченні часу на укладання контракту; по-третє, в можливості використання практичного досвіду торгівлі тієї чи іншої країни.

Типові контракти складаються, як правило, спілками підприємців: об'єднаннями, асоціаціями, федераціями, комітетами товарних бірж, торговими палатами та ін. Практично будь-яка велика компанія має широкий вибір типових контрактів, тобто кілька варіантів типових контрактів для кожного виду товару. Відмінності їх полягають у методі розрахунку ціни (CIF, FOB і т. ін.), визначенні способу поставки, встановленні головного напрямку перевезення від місця походження до місця призначення, що впливає на пакування, страхування і т. д. Так, різні форми найбільш важливих типових контрактів на поставку готових виробів розроблені торговими асоціаціями: Лондонською асоціацією какао, Ліверпульською бавовняною асоціацією, Міжнародною організацією шерстяного текстилю,

Асоціацією рафінованого цукру, Торговою федерацією з пиломатеріалів Об'єднаного Королівства, Лондонською біржею металів та ін. Велика кількість загальних умов продажу і типових форм контрактів розроблена робочими групами під егідою ЄЕК ООН (табл. 4.1).
Таблиця 4.1 ОСНОВНІ ТИПОВІ КОНТРАКТИ, РОЗРОБЛЕНІ ЄЕК ООН

№ форми	Назва	Сфера застосування
№ 188	Загальні умови експортних поставок машинного устаткування	Між підприємствами ринкової економіки
№ 574	Загальні умови експортних поставок машинного устаткування	Між підприємствами з централізованою плановою економікою та у торгівлі «Схід—Захід»
№ 188 А	Загальні умови експортних поставок та монтажу машинного устаткування	Між підприємствами ринкової економіки
№ 574 А	Загальні умови експортних поставок та монтажу машинного устаткування	Між підприємствами з централізованою плановою економікою та у торгівлі «Схід—Захід»
№ 188 Б	Додаткові статті для спостереження за монтажем машинного устаткування за кордоном	Між підприємствами з ринковою економікою
№ 574 В	Додаткові статті для спостереження за монтажем машинного устаткування за кордоном	Між підприємствами з централізованою плановою економікою та у торгівлі «Схід—Захід»
№ 188 В	Загальні умови монтажу машинного устаткування за кордоном	Між підприємствами з ринковою економікою
№ 574 Д	Загальні умови монтажу машинного устаткування за кордоном	Між підприємствами з централізованою плановою економікою та у торгівлі «Схід—Захід»
№ 730	Загальні умови купівлі-продажу для імпорту та експорту споживчих товарів тривалого користування та інших	У торгівлі між будь-якими підприємствами

	металовиробів серійного виробництва	
<i>На доповнення до вказаних типових контрактів ЄЕК ООН розробили типові контракти купівлі-продажу зернових, цитрусових, пиломатеріалів, картоплі, металопрокату, палива.</i>		
№ 222	Керівництво для складання контрактів про міжнародну передачу виробничого досвіду і знань у машинобудуванні	Між підприємствами машинобудування
№ 117	Керівництво для складання контрактів і будівництво промислових об'єктів	При підряді
№ 124	Керівництво для складання міжнародних контрактів про промислове співробітництво	При підряді
№ 131	Керівництво для складання міжнародних контрактів між сторонами, які об'єднуються для здійснення конкретного проекту	При підряді
№ 145	Керівництво для складання міжнародних контрактів на консультативний інжиніринг, включаючи аспекти технічного сприяння	При підряді

Типові контракти періодично переглядаються і частково змінюються. Така практика зумовлена постійними змінами співвідношення сил між експортерами та імпортерами на ринку, змінами техніко-організаційних умов торгівлі з розвитком науково-технічного прогресу (засобів перевезень, методів визначення якості і т. д.). Тобто типовий контракт відображає техніку укладання контракту і є засобом втілення в ній діючих торгових звичаїв.

4.4. Торгові звичаї

Торговий звичай — це широковідомий порядок ділових відносин визначеної сфери діяльності, який прийнятий у національних об'єднаннях підприємців (палатах, загальних чи спеціальних ділових об'єднаннях). Торгові звичаї застосовуються стосовно контрагентів тоді, коли сторони контракту не врегулювали конкретний випадок, який виник у ході виконання

контракту, чи тоді, коли сторони посилаються на визначені торгові звичаї безпосередньо у контракті.

Довідково:

Торгові звичаї — правила поведінки, а не норма права. Класифікуються як умови контракту.

Торгові звичаї в англійському праві мають важливе значення, наприклад щодо тлумачення таких слів і висловів, як «відвантаження», «поточні дні», обмовка «біля» та ін. Основною ознакою торгового звичаю в американському праві є «постійність дотримання». У французькому праві ознаками звичаю є одноманітність, постійність дотримання, повторювання, відома тривалість дії в числі та просторі, визначеність, допущена законодавством, несуперечність публічному порядку.

Загальні правила застосування торгових звичаїв.

- Сторони пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, і практикою, яку вони встановили у своїх взаємних відносинах.
- За відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі використання в їх контракті звичаю, про який вони знали чи повинні були знати та який широковідомий у міжнародній торгівлі.

Про торгові звичаї можна дізнатися з різних джерел (рис. 4.4).

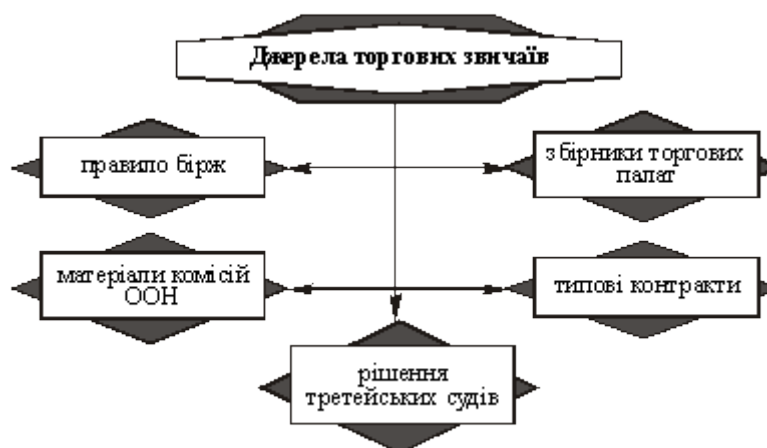


Рис. 4.4. Джерела торгових звичаїв



Ключові терміни і поняття

Умови контракту, санкції, типовий контракт, базисні умови поставки, гарантії, арбітраж, торговий звичай.



Контрольні запитання

- Дайте характеристику структури МКК.
- Розкрийте поняття «форс-мажорні умови».

- *Арбітраж у структурі МКК та його зміст.*
- *У чому різниця між істотними та неістотними умовами контракту?*
- *Як ви розумієте поняття індивідуальні та загальні умови контракту?*
- *Розкрийте поняття типового контракту.*
- *Дайте характеристику способів використання типових контрактів.*
- *Дайте визначення торгового звичаю.*
- *Охарактеризуйте загальні правила використання торгових звичаїв.*
- *Які ви знаєте джерела торгових звичаїв?*