

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ**  
до теми  
**“КОНТРАКТИ ТА УГОДИ”**  
навчальної практики з дисципліни  
**“ІНОЗЕМНА ДІЛОВА МОВА (АНГЛІЙСЬКА)”**  
(для спеціальності “Організація виробництва”)

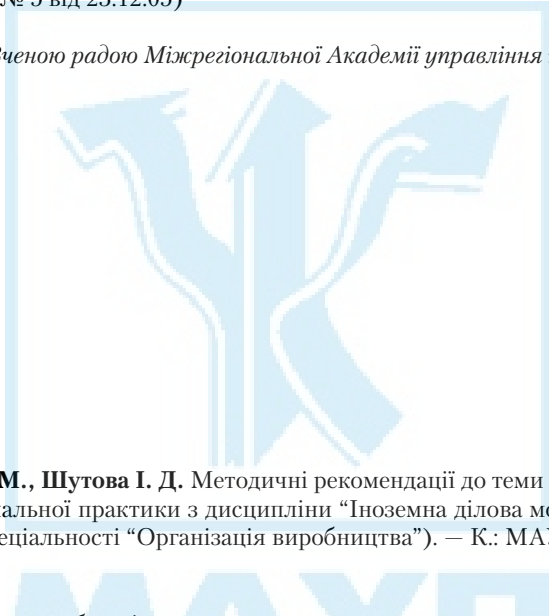
МАУП

Київ 2006

Підготовлено *О. М. Шутовим, І. Д. Шутовою*

Затверджено на засіданні кафедри теорії та практики перекладу  
(протокол № 5 від 23.12.05)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*



**Шутов О. М., Шутова І. Д.** Методичні рекомендації до теми “Контракти та угоди” навчальної практики з дисципліни “Іноземна ділова мова (англійська)” (для спеціальності “Організація виробництва”). — К.: МАУП, 2006. — 30 с.

Методична розробка підготовлена з метою удосконалення знань у сфері організації виробництва та бізнесу, містить пояснювальну записку, теоретичний матеріал до теми “Контракти та угоди” навчальної практики з дисципліни “Іноземна ділова мова (англійська)”.

Рекомендована також для студентів спеціальностей юридичного факультету денного відділення та для студентів різних спеціальностей, які вдосконалюють свої знання з англійської мови.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП),  
2006

## **ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Методична розробка складається з двох частин (*Частина 1. Контракти* та *Частина 2. Угоди*), містить методичні рекомендації до теми “*Контракти та угоди*” з дисципліни “Іноземна ділова мова (англійська)” і є складовою навчально-методичного комплексу, призначеного передусім для студентів спеціальності “Організація виробництва” при проходженні ними навчальної практики.

Кожна частина дає уявлення про структуру документів, пояснює специфіку їх заповнення, містить конкретні відомості щодо їх розробки.

Враховуючи складність підготовки та перекладу контрактів та угод, а також специфіку лексики, що вживається, до кожного прикладу паралельно дається переклад українською мовою та списки найважливіших для цієї теми лексичних одиниць і термінів, що не вивчалися протягом курсу “Іноземна ділова мова (англійська)”.

### **ЧАСТИНА 1. КОНТРАКТИ**

Оскільки найуживанішим видом контракту, який потребує відображення іноземною мовою, є контракт на зовнішньоторговельні операції підприємства, що містить більшість найважливіших його статей, структуру будь-якого контракту буде розглянуто на прикладі саме типового контракту із зовнішньоторговельних операцій.

#### **1.1. СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ**

Зовнішньоторговельні операції, що укладаються організаціями, підприємствами, фірмами, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, вважаються такими тільки при дотриманні письмової форми і лише за умови підписання двома уповноваженими на те особами.

Письмовою формою висновку зовнішньоторговельної операції є контракти, що, поряд з договорами й угодами, мають рівну юридичну чинність. Письмова форма контракту виражається через його структуру, яку можна представити в такій формі:

## КОНТРАКТ №

Місце підписання

Дата підписання

### **Преамбула.**

У преамбулі обумовлюються найменування сторін, які укладають контракт. Формулювання преамбули, як правило, універсальне, але в конкретних випадках можливі її різні доповнення.

### **Предмет контракту.**

Предметом контракту є товар, послуги, які Продавець (Постачальник, Виконавець) зобов'язаний передати своєму контрагенту (Покупцю, Замовнику) у визначеному місці.

### **Ціна і загальна вартість контракту.**

Ціна і загальна вартість контракту точно визначаються в контракті, де також вказується ціна у валютному вираженні.

### **Якість товару.**

Якість товару, що продається за контрактом, повинна відповідати вимогам стандартів, які діють у країні Виготовлювача, чи вимогам специфікації якості, зазначеної в додатку, що є складовою контракту, і підтверджується сертифікатом якості, виданого Продавцем або заводом-виготовлювачем.

### **Упакування і маркірування.**

Упакування товару повинне забезпечувати збереження вантажу при транспортуванні з урахуванням можливих перевантажень і перевалок. У контракті обумовлюється спосіб маркірування і безпосередньо маркірування на кожне вантажне місце.

### **Терміни постачання.**

Терміни постачання точно вказуються в контракті із зазначенням числа.

### **Здача-приймання товару.**

У цій статті зазначається, що товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем відповідно до кількості, ваги, якості товару.

### **Повідомлення про відвантаження.**

У цій статті визначаються спосіб і термін повідомлення Покупця про відвантаження товару (телеграфом, поштою і т. д.). Як правило, тут вже конкретно вказується відвантажувальна документація.

### **Умови платежу.**

У цій статті вказуються платіж у валюті і фінансові умови (документальні: акредитив чи інкасо; бездокументні: банківський чек, банківське переведення).

### **Рекламації, санкції.**

У цій статті обумовлюються випадки пред'явлення претензій на кількість, якість товару, а також штрафи та їх розмір, наприклад за несвоєчасне повідомлення про відвантаження; за прострочення в поставці товару; за несвоєчасний платіж чи його прострочення.

### **Форс-мажор.**

Як правило, формулювання форс-мажору є досить універсальним, але в окремих випадках визначення форс-мажорних обставин конкретно викладається в контракті, тому що юрисдикція різних країн може по-різному інтерпретувати форс-мажор.

### **Арбітраж.**

У цій статті обумовлюється, що Сторони, які уклали контракт, вживуть всіх заходів щодо вирішення суперечки і розбіжності, що виникають у процесі виконання контракту, мирним шляхом. Також зазначається, що в разі якщо не досягнуто взаємної домовленості, спірні питання підлягають вирішенню в арбітражному порядку. Умови передачі суперечок в арбітраж зазначаються в контракті.

### **Інші умови.**

Ця стаття містить застереження про зміни і доповнення до контракту, про передачу прав і обов'язків за контрактом третій стороні, про попередні переговори, переписування і документи, що передували підписанню контракту.

### **Підсумкове формулювання.**

Як правило, тут вказується, на яких мовах і в скількох екземплярах складено контракт, із зауваженням, що всі вони мають однакову юридичну силу, а також з якого моменту контракт набирає сили.

### **Юридичні адреси і підписи Сторін.**

Для прикладу нижче наводиться зразок типового контракту при експорті сировинних товарів.

## КОНТРАКТ № 0/1

Київ 11 грудня 200\_  
(місце підписання) (дата підписання)

Фірма \_\_\_\_\_ м. Хмельницький,  
(найменування)

іменована далі Продавець, з однієї  
сторони, і \_\_\_\_\_  
(найменування, місто)

іменована далі Покупець, з другої  
сторони, уклали цей Контракт про  
таке:

### 1. Предмет Договору

Продавець продає, а Покупець ку-  
пує товари (ФОБ, м. Одеса) \_\_\_\_\_  
кількість, асортимент і якість яких  
зазначені у специфікації Додатка  
№ \_\_\_\_ до Контракту і становлять  
його невід'ємну частину.

### 2. Ціна і загальна сума Контракту

Ціна товару, що поставляється  
за Контрактом, становить \_\_\_\_\_  
(ФОБ, м. Одеса). Загальна сума  
Контракту \_\_\_\_\_.  
(цифрами і прописом)

### 3. Якість товару

Якість товару, що поставляється  
за цим Контрактом, повинна цілком  
відповідати стандартам, які діють  
в Україні, чи нормам заводу, що ви-  
робляє товар, і підтверджуватися  
сертифікатом якості заводом-виго-  
товлювачем.

### 4. Гарантії

Продавець гарантує якість товару,  
що поставляється, на термін \_\_\_\_\_  
місяців з дати початку його експлуа-  
тації, але не більше ніж на \_\_\_\_\_  
місяців при сприятливих умовах  
його експлуатації.

## CONTRACT No. 0/1

Kyiv December 11, 200\_  
(place of conclusion) (date of conclusion)

Firm \_\_\_\_\_ Khmelnytskyi,  
(name)

hereinafter referred to as the "Seller" on  
the one part, and \_\_\_\_\_ hereinafter  
(name, city)

referred to as the "Buyer" on the  
other part have concluded the present  
Contract to the effect that:

### 1. Subject of the Contract

The Seller shall sell, and the Buyer  
shall buy the merchandise (FOB  
Odesa) \_\_\_\_\_ which quantity,  
assortment and quality are indicated  
in Specification, Appendix \_\_\_\_ to the  
present Contract, forming it's integral  
part.

### 2. Price and Total Cost of Contract

The price for the merchandise  
supplied in accordance with present  
Contract amounts to \_\_\_\_\_ (FOB  
Odesa). The total cost of the Contract  
shall amount to \_\_\_\_\_.  
(in figures and words)

### 3. Quality of the merchandise

Quality of the merchandise to be  
delivered under the present Contract  
shall be in full conformity with the  
standards in force in the Ukraine or with  
norms of the plants, manufacturing the  
merchandise and shall be confirmed by  
manufacturer's certificate of quality.

### 4. Guarantees

The Seller shall guarantee the quality  
of the delivered merchandise for \_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ months from the date of the  
beginning of its operation, but for not  
more than \_\_\_\_\_ months under  
favourable conditions of its operation.

## 5. Терміни й умови постачання

Продавець поставляє товари Покупцю в терміни, зазначені в Додатку № \_\_\_\_ до цього Контракту.

Постачання товарів за цим Контрактом здійснюється за відвантажувальними документами, зазначеними у Додатку № \_\_\_\_ до цього Контракту.

Продавець повідомляє Покупця телеграмою про відвантаження товарів не пізніше ніж за \_\_\_\_ днів з моменту відправлення судна з порту із зазначенням

\_\_\_\_\_.  
(дані накладної чи коносамент та ін.)

## 6. Упаковка і маркування

Експортовані товари упаковуються відповідно до характеру товарів, що підлягають постачанню.

Упаковка зберігає товари від ушкодження і корозії під час їх наземного і морського перевезень. Упаковка повинна бути придатна для перевалки вантажу кранами чи вручну.

Маркування наноситься на трьох боках ящика (на двох протилежних боках і на кришці ящика). На кожну упаковку фарбою, що не стирається, наноситься маркування англійською мовою:

Верх

Обережно

Вага бруто \_\_\_\_\_ кг

Вага нетто \_\_\_\_\_ кг

Габарити ящика (довжина, ширина, висота) \_\_\_\_\_ см

Не перевертати

Відправник \_\_\_\_\_

Країна призначення \_\_\_\_\_

Контракт № \_\_\_\_\_

Упакування № \_\_\_\_\_

Порт (станція) призначення \_\_\_\_\_

Вантажоодержувач \_\_\_\_\_

## 5. Dates and terms of delivery

The Seller shall deliver the merchandise to the Buyer in dates, indicated in Appendix \_\_\_\_ to the present Contract.

Delivery of the merchandise under the present Contract shall be effected under the shipping documents, indicated in Appendix \_\_\_\_ to the present Contract

The Seller shall notify by cable the Buyer not later than \_\_\_\_ days after the (vessel's) departure from the Seller's (port) about the shipment of merchandise with indication of

\_\_\_\_\_.  
(data of waybill or Bill of Lading etc.)

## 6. Packing and Marking

The merchandise shall be shipped in export packing suitable for the nature of the goods under supply.

The packing shall protect the goods against any damage and corrosion during their inland and sea transportation. The packing shall be fit for transhipping by means of cranes or manually.

Marking shall be inscribed on three sides of the cases (on two opposite sides and on the top of the case). The following marking in the English language shall be inscribed with indelible paint on each package:

Top

Handle with care

Gross weight \_\_\_\_\_ kg

Net weight \_\_\_\_\_ kg

Dimensions of case (length, width, height) \_\_\_\_\_ cm

Do not turn over

Consignor \_\_\_\_\_

Country of destination \_\_\_\_\_

Contract No. \_\_\_\_\_

Package No. \_\_\_\_\_

Port (Station) of destination \_\_\_\_\_

Consignee \_\_\_\_\_

## 7. Умови платежу

Платіж за цим Контрактом буде здійснюватися Покупцем за допомогою \_\_\_\_\_ після надання Продавцем Банку таких документів:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 7. Terms of Payment

Payment under the present Contract Shall be effected by the Buyer by means \_\_\_\_\_ against presentation by the Seller the following documents to the Bank:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 8. Санкції і рекламації

8.1. Претензії щодо нестачі чи ушкодження товару, що виникли під час транспортування, пред'являються Покупцем перевізнику чи страховику.

8.2. Продавець відповідає за виплату компенсацій збитків, за невиконання обов'язків за Контрактом:

- за затримку в постачанні товару погоджені компенсаційні виплати збитків такі: за кожний тиждень прострочення представлення необхідних документів сума становить \_\_\_\_\_ і підлягає загальній максимальній сумі \_\_\_\_\_ відповідно до дійсної статті;
- за затримку в постачанні 95 % товару пізніше \_\_\_\_\_ місяців після набрання контракту сили за кожний тиждень прострочення сума становить \_\_\_\_\_ від контрактної ціни.

## 9. Форс-мажор

Жодна із сторін не буде вважатися відповідальною за невиконання своїх зобов'язань за контрактом у тій мірі, в якій виконання таких зобов'язань затримується чи порушується форс-мажорними обставинами.

Під форс-мажорними обставинами розуміються стихійні лиха, війна і воєнні операції будь-якого характеру,

## 8. Sanctions and claims

8.1. Claims for shortage or damage of merchandise during transportation are to be made by the Buyer against the Carrier or the Insurer.

8.2. The Seller shall be liable to the payment of Liquidated Damages for default of the several responsibilities under the Contract, as follows:

- for the delay in the delivery of the merchandise the agreed Liquidated Damages shall be as follows: for each week of delay in the submission of a required document an amount of \_\_\_\_\_ subject to an overall maximum liability of \_\_\_\_\_ under this Article.
- for delay in supply of 95 % of the merchandise beyond the period of \_\_\_\_\_ months after Effective Date of the Contract for each week of delay an amount of \_\_\_\_\_ of the Contract Price.

## 9. Force majeure

Should any force majeure circumstances arise which hinder the fulfilment by any of the parties of their respective obligations under the contract, neither party is responsible for the non-fulfilment of its liabilities to the extent owing to such circumstances.

Natural disasters, war and military operations of any sort, blockades,



блокади, ембарго, заборона експорту й імпорту, епідемія та інші ситуації надзвичайного характеру, яких сторони не могли передбачити під час виконання контракту. \_\_\_\_\_ має право перенести терміни виконання контракту на період, протягом якого діятимуть обставини форс-мажору.

#### **10. Урегулювання суперечок та арбітраж**

Якщо між Продавцем і Покупцем виникають розбіжності чи суперечки щодо цього Контракту, то сторони прагнуть урегулювати їх мирним шляхом. Якщо таке врегулювання стає неможливим і сторонам не вдалося досягти угоди протягом 15 днів, то суперечки подаються на розгляд паритетної комісії, що складається з 4 осіб, по 2 особи від кожної сторони. Паритетна комісія створюється протягом 10 днів із дня письмового запиту на те однією зі сторін.

Якщо паритетна комісія не може врегулювати суперечку протягом 15 днів з дати її встановлення чи одна із сторін не змогла призначити в паритетну комісію своїх представників протягом 10 днів, то за письмовим запитом однієї зі сторін суперечка подається на розгляд в Арбітражний суд \_\_\_\_\_ Торгової палати \_\_\_\_\_, рішення якого остаточне, оскарженню не підлягає і є незмінним й обов'язковим для обох сторін.

embargo, prohibition of exports and imports, epidemics and other circumstances beyond the control of the parties are considered as force majeure. \_\_\_\_\_ have the right to extend the time stipulated for the fulfilment of the contract by a period equal to that during which force majeure circumstances last.

#### **10. Settlement of disputes and arbitration**

Should any differences or disputes connected with the present Contract arise between the Seller and the Buyer, the parties will strive to reach friendly settlement of then Should such friendly settlement appear impossible and the parties fail to reach an agreement within 15 days in the manner of arrangement, the disputes will be submitted for the consideration of parity commission composed of 4 persons, 2 person for each party. This parity commission will be set up within 10 days from the date of a written request from one of the parties hereto.

Should the parity commission fail to settle the dispute within 15 days from the date of its establishment, or one party failed to appoint its representatives to the parity commission within 10 days mentioned above, the dispute will be at the written request of one of the parties submitted for the consideration of the Arbitration Court of the \_\_\_\_\_ Trade Chamber, \_\_\_\_\_, the decisions of which will be final, liable to no protest, appeal and irrevocability and will be obligatory for both parties.

## 11. Інше

Будь-які зміни і доповнення до Контракту дійсні тільки тоді, якщо вони зроблені письмово і належним чином підписані уповноваженими представниками обох сторін.

Після підписання Контракту всі попередні переговори і листування, що передують йому, стають недійсними.

Жодна зі сторін не має права передавати свої права й обов'язки третій стороні без письмової згоди другої сторони.

Цей Контракт стає дійсним з моменту підписання.

## 11. Miscellaneous

Any alterations and amendments to this Contract shall be valid only if made in writing and duly signed by authorized representatives of both parties concerned.

After the contract has been signed all the previous negotiations and correspondence pertaining to it become null and void.

Neither party is entitled to transfer their rights and obligations to a third party without a written consent of the other contracting party.

The present Contract shall be valid from the date of signing.

### Юридичні адреси сторін:

Продавець \_\_\_\_\_

Покупець \_\_\_\_\_

### Legal Addresses of the Parties:

Seller \_\_\_\_\_

Buyer \_\_\_\_\_

### Словник

appeal	[q'pi:l]	(n) оскарження, скарга; апеляція (v) оскаржувати, подавати апеляцію
appendix	[q'pendiks]	(n) додаток (до книги, документа тощо)
arbitration court	[Q:bl'treIS(q)n kO:t]	третейський суд, арбітраж
arise	[q'ralz]	(v) виникати
blockade	[blP'keld]	(n) блокада
circumstance	[sE:kqmstqns]	(n) положення справ, обставини, умови
claim	[klelm]	(n) вимога; претензія (v) претендувати, пред'являти претензію
conformity in conformity (with)	[kqn'fO:mltI]	(n) відповідність
consign	[kqn'saln]	відповідно до (до) (v) відправляти, посилати (на консигнацію)
consignee	[kPnsal'ni:]	(n) вантажоодержувач, консигнатор
consignor	[kqn'salnq]	(n) відправник вантажу; консигнант
corrosion	[kq'rqVZ(q)n]	(n) іржавіння, корозія
crane	[kreln]	(n) (грузо)піднімальний кран
damage	[ˈdxmldZ]	ушкодження; поломка, псування; збиток

default	[dɪ'fɔ:lt]	(n) 1) невиконання зобов'язань (зокрема грошових); неплатіж, відмовлення від сплати боргу; 2) недотримання (правил); недбалість, недогляд
destination	[ˌdestɪ'neɪs(q)n]	(n) місце призначення
dimension	[dɪ'menʃ(q)n]	(n) розміри, величина; обсяг
disaster	[dɪ'zɑ:stə]	(n) нещастя
duly	['dju:lɪ]	(adv) належним чином
effect	['fekt]	(n) мета, намір
embargo	[ɪm'bɑ:ɡəʊ]	(n) ембарго; заборона (ввозу, вивозу)
force majeure	[fɔ:smɔ:'ʒe:]	(n) форс-мажор, непередбачені обставини
gross-weight	['grɔ:vswelt]	(n) вага брутто
height	[haɪt]	(n) висота
hereto	[hɪ'kɪ:tə]	(prep) до цього (документа), на це, на те
hinder	['hɪndə]	(v) заважати, перешкоджати; бути, служити перешкодою
indelible	[ɪn'deləbəl]	(adj) що не стирається, незмивний
inscribe	[ɪn'skraɪb]	(v) робити запис
insurer	[ɪn'sʃʊərə]	(n) страховик; страхова компанія
integral	['ɪntɪgrəl]	(adj) невід'ємний
irrevocability	[ɪ'revəkbəlɪtɪ]	(n) безповоротність
length	[leŋθ]	(n) довжина
liability	['laɪəbəlɪtɪ]	(n) обов'язок чи необхідність (робити що-небудь)
liable	['laɪəbəl]	(adj) зобов'язаний
manual	['mænjʊəl]	(adj) ручний
manually	['mænjʊəlɪ]	(adv) вручну
mark	[mɑ:k]	(v) ставити знак, мітку
marking	['mɑ:kɪŋ]	(n) таврування, маркірування, розмітка
miscellaneous	['mɪsələnəs]	змішаний, неоднорідний
net weight		(n) вага нетто
null	[nʌl]	(adj) недійсний
obligatory	['ɒblɪɡət(ə)rɪ]	(adj) обов'язковий, зобов'язуючий
pertain	['pɜ:təɪn]	(v) належати; стосуватися (до чого-небудь)
prohibit	['prɔ:'hɪbɪt]	(v) забороняти
prohibition	['prɔ:vɪ'hɪbɪs(q)n]	(n) заборона
shortage	['ʃɔ:tɪdʒ]	(n) недолік, дефіцит, нестача
strive	[straɪv]	(v) намагатися, докладати зусиль
void	[vɔɪd]	(adj) недійсний, що не має сили
width	[wɪðθ]	(n) ширина

## **1.2. УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ**

Зміст контракту становлять його умови, про які сторони, що укладають угоду, домовилися у процесі підписання контракту і попередніх переговорів, відбивають специфіку їхніх відносин і особливі вимоги до предмета і порядку виконання контракту. Виходячи з цього, умови контрактів можуть бути класифіковані в такий спосіб:

### **1. Обов'язкові умови**

- |   |   |
|---|---|
| 1. Найменування сторін, учасників угоди | 1. Name of the Parties                              |
| 2. Предмет контракту                    | 2. Subject of the Contract                          |
| 3. Базисні умови постачання             | 3. Basis of Delivery                                |
| 4. Ціна                                 | 4. Price  |
| 5. Умови платежу                        | 5. Terms of payment                                 |
| 6. Санкції і рекламації                 | 6. Sanctions & Reclamations                         |
| 7. Юридичні адреси і підписи сторін     | 7. Legal Addresses<br>and Signatures of the Parties |

### **Додаткові умови**

- |                                       |                               |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Якість контракту                   | 1. Quality of the Contract    |
| 2. Ціна і загальна вартість контракту | 2. Price and the Total cost   |
| 3. Здача-приймання товару             | 3. Taking – over of the goods |
| 4. Страховка                          | 4. Insurance                  |
| 5. Відвантажувальні документи         | 5. Shipping Documents         |
| 6. Гарантії                           | 6. Guarantees                 |
| 7. Упакування і маркірування          | 7. Packing & marking          |
| 8. Форс-мажорні обставини             | 8. Force Majeure              |
| 9. Арбітраж                           | 9. Arbitration                |
| 10. Інші умови                        | 10. Miscellaneous             |

### **2. Універсальні (типові) умови**

- |                              |                               |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1. Формулювання преамбули    | 1. Preamble                   |
| 2. Здача-приймання товару    | 2. Taking – over of the goods |
| 3. Базисні умови постачання  | 3. Basis of Delivery          |
| 4. Умови платежу             | 4. Terms of payment           |
| 5. Упакування і маркірування | 5. Packing & marking          |
| 6. Гарантії                  | 6. Guarantees                 |
| 7. Санкції і рекламації      | 7. Sanctions & Reclamations   |
| 8. Форс-мажорні обставини    | 8. Force Majeure              |
| 9. Арбітраж                  | 9. Arbitration                |
| 10. Підсумкове формулювання  | 10. Resulting information     |

## Індивідуальні умови

1. Найменування сторін	1. Name of the Parties
2. Предмет контракту	2. Subject of the Contract
3. Якість товару	3. Quality of the goods
4. Ціна	4. Price
5. Терміни постачання	5. Dates of Delivery
6. Юридичні адреси і підписи сторін	6. Signatures of the Parties

### **1.3. СПЕЦИФІКА УМОВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ**

Окремі умови зовнішньоторговельних контрактів мають власну специфіку, яку необхідно знати і враховувати при укладенні контракту. Це місце виконання контракту, ціна, фінансові умови, комерційні документи.

#### **1.3.1. Місце виконання контракту**

Залежно від місця виконання контракту між сторонами розподіляються витрати з перевезення й обов'язки, пов'язані з доставкою переданого за контрактом товару. До місця виконання такі витрати й обов'язки за загальним правилом несе Продавець, а далі Покупець.

У місці виконання контракту до Покупця звичайно переходить право власності на товар і, відповідно, ризик випадкової пропачі придбаного майна.

Місце виконання має важливе значення для визначення відповідальності Продавця за контрактом. Переданий ним товар повинен за кількістю, якістю та іншими умовами відповідати вимогам контракту саме в місці виконання контракту. За подальше погіршення товару, якщо в цьому немає провини Продавця, нести будуть відповідальність ті особи, які завдали збитку товару.

Місце виконання контракту визначається сторонами з урахуванням специфіки контракту, що укладається, та їхньої комерційної зацікавленості.

#### **1.3.2. Ціна**

Питання ціни обумовлюється у статтях контракту “Ціна”, “Ціна і загальна вартість контракту”.

Експортні й імпорتنі ціни розраховуються залежно від умов продажу і враховують всі передбачувані витрати. Визначення основних базисних умов поставки в порядку зростання транспортних витрат для продавця:

<b>EXW (Ex Works)</b>	Ціна <b>франко-завод</b> . Умова поставки, за якою продавець повинен виготовити та випробувати товар і передати його споживачу на заводі.
<b>FRC (Free Carrier + назва пункту)</b>	Ціна <b>франко-пункт</b> . Продавець зобов'язаний передати товар перевізнику в зазначеному пункті.
<b>FOT (Free on Truck)</b>	Ціна <b>франко-вантажівка</b> . Продавець зобов'язаний погрузити товар в автомобіль у вказаному пункті.
<b>FOR (Free on Rail)</b>	Ціна <b>франко-вагон</b> (чи <b>франко-залізнична платформа</b> ), визначається ціною франко-завод, витратами на перевезення до залізничної станції, вартістю послуг експедитора, витратами за страхування, вартістю завантаження у вагон.
<b>FOB Airport (Free on Board in Airport)</b>	Ціна <b>франко-аеропорт</b> . Експортер зобов'язаний передати товар авіаційному перевізнику, забезпечити отримання експортної ліцензії, виконати таможні формальності, передати покупцю комплект документів разом з авіанакладною.
<b>FAS (Free Along Ship)</b>	Ціна <b>франко-судно</b> . Продавець зобов'язаний власним коштом доставити товар до борта судна так, щоб судно могло власними вантажними засобами прийняти вантаж на борт.
<b>FOB (Free on Board)</b>	Ціна <b>франко-борт судна</b> . Продавець зобов'язаний упакувати товар у морську упаковку, доставити та завантажити його на борт судна, отримати експортну ліцензію та виконати таможні формальності.
<b>CAF (Cost and Freight)</b>	Ціна КАФ ( <b>вартість і фрахт</b> ) визначається витратами на завантаження, перевезення, отримання документів для імпорту.
<b>CIF (Cost Insurance Freight)</b>	Ціна СІФ ( <b>вартість, страхування, фрахт</b> ) визначається ціною КАФ і витратами на страхування.
<b>FCP (Freight or Carriage Paid to...)</b>	Ціна <b>до місця призначення</b> , до якої входить фрахт до місця призначення, визначається ціною франко-границі і вартістю фрахту до місця призначення.
<b>DAF (Delivered at Frontier)</b>	Ціна <b>франко-границя</b> визначається ціною вартістю фрахту до границі.
<b>DDP (Delivered Duty Paid)</b>	Ціна <b>франко-покупець</b> визначається вартістю перевезення до місця перебування покупця.

### 1.3.3. Фінансові умови

Фінансові умови чи форми розрахунку обумовлюються конкретно в кожному контракті незалежно від його форми (контракт, договір, угода) у статті “Умови платежу”. У зовнішньоторговельних операціях застосовуються такі форми платежу:

**ІНКАСО (Collection)** — це доручення Продавця своєму банку одержати від Покупця проти товарних документів гроші і перерахувати їх Продавцю. Необхідні документи для банку від Продавця:

- а) рахунок на кожен партію товарів (оригінал і дві копії);
- б) транспортні документи;
- в) пакувальні аркуші (по три екземпляри на кожне упакування);
- г) копія дозволу на відвантаження;
- д) протокол іспитів на якість.

Ці документи пересилаються банком кореспонденту, який виконує всі умови, зазначені в інкасовому дорученні. Повідомлення про зарахування на кореспондентський рахунок банку Продавця отриманої суми є підставою для розрахунків із Продавцем.

**АКРЕДИТИВ (Letter of Credit)** — гарантує Продавцю (експортеру) одержання грошей у момент надання ним товарних документів у банк. У комплект цих документів входять:

- а) комерційний рахунок на відвантажену партію товарів;
- б) транспортні документи;
- в) пакувальні аркуші;
- г) сертифікат якості.

Відповідно до умов зовнішньоторговельного контракту Покупець (імпортер) звертається в обслуговуючий його банк із проханням про відкриття акредитива на користь експортера, зазначаючи суму і термін дії акредитива, його вид, умови виплати експортеру коштів (як правило, це надання необхідної товаро-відгрузочної документації), інші умови. Відкриваючи акредитив, банк бере на себе зобов'язання здійснити за дорученням клієнта і за його рахунок платежі у межах суми і на умовах, зазначених у дорученні. Акредитив відкривається на певний термін, але імпортер вправі продовжити його. Банк повідомляє експортера про відкриття на його користь акредитива і повідомляє всі необхідні умови. Виконавши їх, експортер одержує суму акредитива, а товарна документація пересилається банку імпортера і передається останнім імпортеру.

Існує кілька видів акредитивів.

**Відкличні** або такі, що підлягають скасуванню (*revocable*), акредитиви можуть бути в будь-який момент анульовані чи змінені як за вказівкою імпортера, так і самостійно його банком. Такий акредитив не дає експортеру необхідних переваг і гарантій. **Безповоротний** (*irrevocable*) акредитив протягом встановленого терміну не може бути відкликаний чи змінений без згоди на те експортера, на користь якого він відкритий. Це абсолютне зобов'язання банку, що не залежить від його відносин з імпортером.

**Підтверджений** (*confirmed*) акредитив означає, що уповноважений чи будь-який третій банк на прохання банку, що відкрив акредитив, разом з останнім бере на себе відповідальність за платіж з акредитива при виконанні експортером всіх необхідних умов. **Непідтверджений** (*not confirmed*) акредитив таких гарантій не дає. Таким чином, з погляду експортера, найвигіднішим видом акредитива є безвідкличний, підтверджений акредитив.

**ГАРАНТІЯ БАНКУ (Bank Guarantee)** означає поручительство банку по зобов'язаннях клієнта стосовно третіх осіб. Таке зобов'язання може бути умовним чи безумовним, відкличним або безвідкличним.

#### 1.3.4. Комерційні документи

Як правило, конкретний комплект комерційних документів, необхідний для успішної реалізації зовнішньоторговельної операції, обумовлюється в кожному контракті у статтях “Умови платежу”, “Умови постачання”, “Страховання”, “Відвантажувальні документи”, “Упакування і маркірування”.

Продавець оформлює комерційні документи, детально описуючи товари, їх вартість до місця постачання, вид упакування, загальну кількість і вагу упакування, а також засвідчує походження товарів і доставку їх перевізнику. Якщо за умовами контракту Продавець зобов'язаний здійснити страхування, то він засвідчує це страховим полісом.

Комерційні документи Продавця, необхідні для оформлення:

- |                                      |                            |
|--------------------------------------|----------------------------|
| 1. Комерційний лист.                 | 1. Commercial invoice.     |
| 2. Пакувальний аркуш.                | 2. Packing list.           |
| 3. Сертифікат про походження товару. | 3. Certificate of origin.  |
| 4. Транспортні документи.            | 4. Transport contract.     |
| 5. Страховий поліс.                  | 5. Insurance policy.       |
| 6. Проспекти товарів.                | 6. Prospects of the goods. |



Продавець представляє ці документи у свій банк для одержання оплати товарів. Однак процедура передачі документів банком — Продавця банку — Покупця може призвести до затримки в митній чистці в місці призначення. Тому важливо, щоб Продавець надіслав ще один комплект комерційних документів поштою чи передав їхньому перевізнику, який супроводжує перевезення товарів.

Покупець, зі свого боку, повинен дотримуватись правил, прийнятих у своїй країні, для одержання дозволу на імпорт вчасного прибуття товарів.

Особливу увагу серед комерційних документів варто приділяти коректній документації зовнішньоторговельних перевезень чи транспортним документам.

Сума грошей у більшості зовнішньоторговельних контрактів вказується в одній з вільноконвертованих валют. Нижче наведено таблицю позначень і назв деяких валют світу:

<b>Назва країни</b>	<b>Назва валюти</b>	<b>Позначення</b>
Australia	<b>Australian Dollar</b>	австралійський долар <b>AUD</b> <b>(\$)</b>
Austria	<b>Austrian Shilling</b>	австрійський шилінг <b>ATS</b>
Belgium	<b>Belgian Franc</b>	бельгійський франк <b>BEF</b>
Canada	<b>Canadian Dollar</b>	канадський долар <b>CAD</b> <b>(CAN\$)</b>
Denmark	<b>Danish Krone</b>	датська крона <b>DKK</b>
European Union	<b>Euro</b>	євро <b>EUR (€)</b>
France	<b>French Franc</b>	французький франк <b>FRF ( )</b>
Germany	<b>German Mark</b>	німецька марка <b>DM</b>
Great Britain	<b>Pound Sterling</b>	англійський фунт стерлінгів <b>GBP (£)</b>
Hong Kong	<b>Hong Kong Dollar</b>	гонконгівський долар <b>HKD</b>
Ireland	<b>Irish Pound</b>	ірландський фунт стерлінгів <b>IEP</b> <b>(IR£)</b>
Italy	<b>Italian Lira</b>	італійська ліра <b>ITL</b>
Japan	<b>Japanese Yen</b>	японська єна <b>JPY (¥)</b>
New Zealand	<b>New Zealand Dollar</b>	новозеландський долар <b>NZD</b>
Norway	<b>Norwegian Krone</b>	норвезька крона <b>NOK</b>
Poland	<b>Polish Zloty</b>	польський злотий <b>PLZ</b>
Russia	<b>Russian Rouble</b>	російський рубль <b>RUR</b>
Spain	<b>Spanish Peseta</b>	іспанська песета <b>ESP</b>
Sweden	<b>Swedish Krona</b>	шведська крона <b>SEK</b>
Switzerland	<b>Swiss Franc</b>	швейцарський франк <b>CHF</b>
Ukraine	<b>Ukrainian Hryvnya</b>	українська гривня <b>UAH ( )</b>
USA	<b>American Dollar</b>	долар США <b>USD (\$)</b>

## Словник

dollar	[ˈdɒlɑː]	(n) долар
euro	[ˈjʊ(r)ɹɔ(V)]	(n) євро
franc	[frɒNk]	(n) франк
hryvnya	[ˈhrɪvnjɑ]	(n) гривня
krona	[ˈkrɔVnɔ]	(n) крона
krone	[ˈkrɔVnɔ]	(n) крона
lira	[ˈlɪ(q)ɹɔ]	(n) ліра
mark	[mQ: k]	(n) марка
peseta	[pɔˈsi: tɔ, -ˈsɛltɔ]	(n) песета
pound sterling	[paVnd ˈstɛ: lɪN]	(n) фунт стерлінгів
rouble	[ˈru: b(q)l]	(n) рубль
shilling	[ˈʃɪlɪN]	(n) шилінг
yen	[jɛn]	(n) єна
zloty	[ˈzlɔPt]	(n) злотий

## 1.4. ТРАНСПОРТНА ДОКУМЕНТАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

### 1.4.1. Залізничні перевезення

Основним документом у залізничних перевезеннях є **залізнична накладна (Railway Bill)**, яка виконує функції: а) договору про перевезення; б) товаророзпорядчого документа; в) підтвердження приймання вантажу до перевезення.

Реквізити залізничної накладної:

- |   |  |
|---|--|
| 1. Станція і дорога відправлення.   | 1. Station and railway of departure.   |
| 2. Станція і дорога призначення.  | 2. Station and railway of destination.   |
| 3. Відправник.  | 3. Consignor.  |
| 4. Одержувач.   | 4. Consignee.  |
| 5. Найменування вантажу.  | 5. Designation of cargo.   |
| Вага.   | Weight.  |
| Об'єм.  | Volume.  |
| 6. Документи (сертифікат, ліцензія).  | 6. Certificate, license.   |
| 7. Тарифи.  | 7. Tariff.   |
| 8. Особливі заяви відправника (вказуються номер експортної ліцензії, дата її видачі). | 8. Personal Consignor's applications (№ of export license, date of its issue). |
| 9. Місце видачі накладної.  | 9. Place of issue.   |
| 10. Дата видачі.  | 10. Date of issue.   |
| 11. Хто видав.  | 11. Person in charge.  |

До залізничної накладної додають:

1. Дорожню відомість, що точно повторює накладну і є документом залізниці. Дорожня відомість залишається в пункті призначення.
2. Вагонний лист — опис накладних на конкретний вагон для організації вивантаження.
3. Передатна відомість, що складають на границі.
4. Комерційний акт, що є підставою для пред'явлення претензій у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

#### 1.4.2. Морські перевезення

Основним документом у морських перевезеннях є **коносамент (Bill of Lading)**, що виконує функції: а) договору про морські перевезення; б) товаророзпорядчого документа; в) розписки капітана про приймання вантажу до перевезення.

Реквізити коносамента:

- |   |  |
|---|--|
| 1. Найменування судна.<br>Розмір.<br>Прапор.                                | 1. Vessel's name.<br>Measurement.<br>Flag.   |
| 2. Відправник.  | 2. Shipper.  |
| 3. Одержувач.   | 3. Consignee.  |
| 4. Найменування вантажу.<br>Розміри.<br>Вага.<br>Обсяг.<br>Кількість місць. | 4. Designation of cargo.<br>Measurement.<br>Weight.<br>Volume.<br>Number of package. |
| 5. Тариф за перевезення.  | 5. Tariff.   |
| 6. Місце видачі.  | 6. Place of issue.   |
| 7. Дата видачі.   | 7. Date of issue.  |
| 8. Хто видав.   | 8. Person in charge.   |

Коносамент виписується в трьох оригіналах і п'яти-шести копіях. Один оригінал пред'являють до оплати в банк, інші видаються перевізнику, відправнику й одержувачу, так само як і копії, що видаються також і в порт відправлення, порт призначення і митницю.

До коносамента додають:

1. Маніфест — опис коносаментів партій вантажів для організації вивантаження.
2. Ордер на вантаж, що видає відправник капітану.
3. Штурманська розписка, на підставі якої виписується коносамент.

4. Акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення претензій у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

### 1.4.3. Повітряні перевезення

Основним документом в авіаперевезеннях є **авіанакладна (Air Way Bill)**, що виконує функції: а) договору повітряного перевезення; б) товаророзпорядчого документа; в) розписки авіакомпанії в прийманні вантажу до перевезення; г) митної декларації.

Реквізити авіанакладної:

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| 1. Найменування аеропорту відправлення. | 1. Airport of departure.       |
| 2. Найменування аеропорту призначення.  | 2. Airport of destination.     |
| 3. Найменування й адреса відправника.   | 3. Shipper's Name & Address.   |
| 4. Найменування й адреса одержувача.    | 4. Consignee's Name & Address. |
| 5. Найменування вантажу.                | 5. Designation of cargo.       |
| Кількість місць.                        | Number of package.             |
| Вид упакування.                         | Way of package.                |
| Маркування.                             | Marking.                       |
| Загальна вага, кг.                      | Total weight (kg).             |
| 6. Місце видачі авіанакладної.          | 6. Place of issue.             |
| 7. Дата видачі.                         | 7. Date of issue.              |
| 8. Хто видав.                           | 8. Person in charge.           |

Авіанакладна заповнюється відправником при здачі вантажу і вручається одержувачу. Вона складається в трьох оригіналах і п'яти-шести копіях. Перший екземпляр оригіналу має позначку для перевізника, підписується відправником і вручається перевізнику. Другий екземпляр оригіналу має напис для одержувача, підписується відправником і перевізником і вручається одержувачу. Третій оригінал має позначку для відправника, підписується перевізником і повертається відправнику. Копії вручаються відправнику, одержувачу, перевізнику, в аеропорт відправлення, в аеропорт призначення і митницю.

До авіанакладної додають документи:

1. Оголошену цінність.
2. Платежі за перевезення.

### 1.4.4. Автомобільні перевезення

Основним документом в автомобільних перевезеннях є **товаро-транспортна накладна (Road Way Bill)**, що виконує функції: а) договору перевезення; б) товаророзпорядчого документа; в) розписки перевізника.

### Реквізити накладної:

- |                                       |                                |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Найменування й адреса відправника. | 1. Consignor's Name & Address. |
| 2. Найменування й адреса перевізника. | 2. Carrier's Name & Address.   |
| 3. Найменування й адреса одержувача.  | 3. Consignee's Name & Address. |
| 4. Найменування вантажу.              | 4. Disignation of cargo.       |
| Характер упакування.                  | Way of pacing.                 |
| Вага.                                 | Weight.                        |
| Кількість місць.                      | Number of paackage.            |
| 5. Дата видачі накладної.             | 5. Date of issue.              |
| 6. Місце видачі накладної.            | 6. Place of issue.             |
| 7. Термін постачання.                 | 7. Person in charge.           |

Товаротранспортна накладна складається відправником у чотирьох екземплярах і підписується відправником і перевізником. Один екземпляр передається відправнику. Два екземпляри супроводжують вантаж і передаються одержувачу. Третій і четвертий екземпляри залишаються в перевізника.

При укладенні контрактів зазвичай використовується система мір з таких елементів:

<b>Відстань:</b>	1 inch = 2,54 centimetres
	1 foot (12 inches) = 0,3048 metre
	1 yard (3 feet) = 0,9144 metre
	1 mile = 1,6093 kilometres
<b>Міра сипких речовин:</b>	1 pint = 0,5506 litre
	1 quart (2 pints) = 1,1012 litres
<b>Міра рідких речовин:</b>	1 gallon (4 quarts) = 3,7854 litres
<b>Вага:</b>	1 ounce = 28,3495 grams
	1 pound = 453,59 grams
	1 ton = 907,18 kilograms

Слід пам'ятати, що системи мір різних країн можуть відрізнятися, наприклад система мір США від системи мір Великобританії.

#### Словник

centimetre	['sentlmi: tq]	(n) сантиметр
foot	[fvt]	(n) фут
gallon	['gxlqn]	(n) галон
gram = gramme	[grxm]	(n) грам
inch	[IntS]	(n) дюйм
kilogram = kilogramme	['klqgrxm]	(n) кілограм
kilometre	['klq mi: tq, kl'IPmltq]	(n) кілометр

litre	['li:tq]	(n) літр
metre	['mi:tq]	(n) метр
mile	[maɪl]	(n) миля
ounce	[aʊns]	(n) унція
pint	[paɪnt]	(n) пінта
pound	[paʊnd]	(n) фунт
quart	[kwɔ:t]	(n) кварта
ton	[tʌn]	(n) тонна
yard	[jɔ:d]	(n) ярд

## **ЧАСТИНА 2. УГОДИ**

Письмова форма укладення агентської угоди має таку само структуру і юридичну чинність, що і контракти. Одним з видів типових угод є агентська угода, що укладається сторонами, стосується комерційної частини їхньої діяльності. Сторона, яка доручає виконання робіт, послуг за агентською угодою, іменується **Принципалом**, а сторона, що бере на себе обов'язок щодо виконання цих робіт, послуг — **Агентом**. Однією з основних умов агентської угоди є умова про виплату Принципалом комісійної винагороди Агенту.

Агентська угода, що наводиться нижче, містить найхарактерніші статті для такого виду комерційної діяльності.

### **АГЕНТСЬКА УГОДА (деякі статті)**

### **AGENCY AGREEMENT (some clauses)**

#### **Предмет угоди § 1**

#### **Subject of agreement Para 1**

Принципал доручає Агенту, а Агент бере на себе роль посередника для надання \_\_\_\_\_ Замовнику технічного сприяння в будівництві нафтопереробного заводу на території \_\_\_\_\_, в тому числі на здійснення робіт, поставку комплектуючих і матеріалів, відправлення фахівців для технічного обслуговування, промислового і технічного навчання \_\_\_\_\_ фахівців і робітників у \_\_\_\_\_.

The Principal authorizes the Agent and the Agent undertakes to act as an intermediary in rendering technical assistance by \_\_\_\_\_ to the Customer in the construction of oil-refining enterprise, on the territory of \_\_\_\_\_ including, fulfilment of designing work, deli-very of complete equipment and materials, sending specialists to render technical services, arid industrial and technical training of \_\_\_\_\_ specialists and workers in the \_\_\_\_\_.

## Обов'язки агента

### § 2

Агент надає такі посередницькі послуги:

1. Надає Принципалу всі можливі послуги в одержанні замовлень, у підписанні і належним чином успішному виконанні контрактів для надання технічного сприяння Замовнику в будівництві вищенаведених об'єктів.
2. Негайно надсилає Принципалу всю наявну інформацію, пов'язану з одержанням і виконанням замовлень, і відповідає на запити Принципала вчасно і без затримки.
3. Сприяє Принципалу у виконанні контрактів із вищезазначених видів діяльності, зокрема з питань оформлення ліцензії на імпорт, валютних ліцензій, віз і дозволів усіх видів, у тому числі дозволу на виконання роботи, необхідне в \_\_\_\_\_ для проведення угод, контролю за розвантаженням і доставкою (за необхідності) устаткування і матеріалів від порту до місця будівництва, над їх належним збереженням на місці, і відповідною експлуатацією устаткування протягом гарантійного терміну.
4. Сприяє здійсненню митної чистки вантажу Принципала.
5. Регулярно інформує Принципала про звіт законів з питань митниці, валюти, імпорту та інших юридичних норм, що мають значення для виконання контрактів з постачання устаткування і матеріалів і надання послуг, передбачених агентською угодою.

## Obligations of the Agent

### Para 2

The Agent is to render the following intermediate services:

1. to render all possible services to the Principal in obtaining orders, in signing and proper and successful execution of contracts for rendering technical assistance to the Customer in the construction of the above mentioned activities;
2. to send immediately to the Principal all available information connected with receiving and fulfilment of orders, and answer without delay and in time all the Principal's enquiries;
3. to render all necessary assistance to the Principal in the execution of contracts for the above said activities, particularly in procuring import, currency and other licences, visas and permits of all kinds, including permit on carrying out work, which are required in \_\_\_\_\_ for making transactions, in supervising over proper unloading and over delivery (if necessary) of the equipment and materials from the port to the construction site, over their proper storage on the site, and appropriate operation of the equipment during the guarantee period;
4. to assist to clear the Principal's cargo through the customs;
5. to keep the Principal regularly informed about the code of regulations of the customs, currency, import matters and other legal norms being of importance for the execution of contracts for delivery of equipment and materials and rendering services provided for by the present Agency Agreement;

6. Надавати Принципалу необхідні консультації з комерційних, юридичних, фінансових, валютних та інших питань, яких потребує Принципал. Агент надає послуги висококваліфікованих фахівців.
  7. Вивчає вимоги ринку і регулярно, не менш ніж раз на три місяці, постачає Принципалу докладну інформацію про умови ринку, поточні ціни, зміни ринку, угоди, прийняті іншими компаніями з такого ж устаткування і послуг, так само як і іншу інформацію, корисну для Принципала з питання ефективного здійснення його комерційної діяльності.
  8. Вживає всіх необхідних мір для своєчасного врегулювання можливих суперечок і претензій між організаціями-замовниками з боку Принципала і владою \_\_\_\_\_.
  9. Надає у розпорядження Принципала офіс для підготовки будь-яких необхідних робочих креслень, калькуляції, для друкованих і машинописних робіт.
  10. Несе всі витрати і сплачує податки і мита на території \_\_\_\_\_, пов'язані з виконанням зобов'язань Агента за дійсною угодою.
  11. Допмагає Принципалу познайомитися з кращими і найбільш надійними місцевими субпідрядниками, якщо вони необхідні Принципалу для виконання зобов'язань за Контрактом 5. Агент висловлює свою думку стосовно субпідрядників та їхніх пропозицій в письмовому вигляді.
  12. Надає інформацію про найприйнятніші ціни і необхідні дані на місцеві високоякісні матеріали й устаткування, яке закуповується для Принципала на \_\_\_\_\_ ринку.
6. to render the Principal all the necessary consultations on commercial, legal, finance, currency and other matters which the Principal will need. The Agent shall provide the services of highly qualified specialists;
  7. to study the market demands and regularly, not less than once every three months, supply the Principal with detailed information on the market conditions, current prices, changes on the market, transactions made by other companies on similar equipment and services, as well as other information which may be useful for the Principal in the matter of effective implementation of his commercial activities;
  8. to take all necessary measures for timely settlement of possible claims and disputes with the Principal and the authorities of \_\_\_\_\_;
  9. to place an office at the disposal of the Principal for preparation any required drawings, calculations, printings and typing materials;
  10. to bear all expenses and pay all taxes and dues on the territory of \_\_\_\_\_ which are connected with the fulfilment of the Agent's duties for the present Agreement;
  11. to help the Principal get acquainted with the best and most reliable local subcontractors, if they are required by the Principal to carry out obligations under Contract 5. The Agent shall give his opinion in written about the subcontractors and their offers;
  12. to give information regarding the best prices and the necessary data on high quality of local materials and equipment provided the Principal purchases them on the \_\_\_\_\_ market.



## **Обов'язки Принципала**

### **§ 3**

Принципал інформує Агента про свої умови постачання комплектуючих нафтопереробному заводу і надання інших послуг у будівництві вищезгаданих об'єктів і на запит Агента надсилає йому необхідні каталоги, технічні проспекти і рекламні матеріали. Принципал відповідає на всі запити Агента протягом двох тижнів.

Усі каталоги, брошури, рекламні матеріали, передані Агенту, залишаються у власності Принципала, якщо вони не були поширені між клієнтами.

## **Платежі**

### **§ 5**

1. Як компенсацію за повний обсяг наданих послуг Принципал виплачує комісійні Агенту за всі прямі і непрямі угоди, укладені при сприянні Агента.
2. Комісійні виплачуються Агенту у валюті, отриманої від Замовника за підписаними контрактами протягом 30 днів після платежів Замовника Принципалу за відповідні послуги.
3. Принципал переводить вищезгадані суми комісійних через \_\_\_\_\_ Банк, Київ, на рахунок Агента в \_\_\_\_\_ Банку.

Комісійні покривають всі видатки, понесені Агентом у зв'язку з виконанням вищезгаданих зобов'язань.

## **Obligations of the Principal**

### **Para 3**

The Principal will inform the Agent about his conditions of supply of complete equipment for the oil-refining enterprise and of rendering other services in the construction of the above-mentioned projects, and upon the Agent's request the Principal will send him necessary catalogues, pamphlets and advertising materials. The Principal will reply to all the queries of the Agent within a fortnight.

All catalogues, pamphlets, advertising materials handed over to the Agent shall remain the property of the Principal, if not distributed among the clients.

## **Payments**

### **Para 5**

1. As full compensation for the total volume of services rendering the Principal shall pay the commission to the Agent for all direct and indirect transactions, being concluded with the Agent's assistance.
2. The commission shall be paid to the Agent in the currency received from the Customer against signed Contracts within 30 days after the Principal gets payments from the Customer for the relevant services.
3. The Principal shall remit the above-mentioned sums of the commission through the \_\_\_\_\_ Bank, Kyiv, to the Agent's account with the \_\_\_\_\_ Bank.

The commission covers all the expenses incurred by the Agent in connection with the implementation hereof.

**Врегулювання суперечок  
та Арбітраж  
§ 6**

У разі невиконання Агентом зобов'язань, оговорених цією Угодою, то Принципал залишає за собою право безпосередньо вести переговори із зацікавленими особами. У такому разі Агент не має права на комісійну винагороду.

Якщо між Принципалом і Агентом виникають розбіжності чи суперечки за дійсною Угодою, то Сторони прагнуть урегулювати їх мирним шляхом.

Якщо таке врегулювання стає неможливим і сторонам не вдалося дійти згоди протягом 15 днів, то суперечки представляються на розгляд паритетної комісії, що складається з 4 осіб, по дві особи з кожної сторони. Паритетна комісія створюється протягом 10 днів із дня письмового запиту на те однієї зі сторін.

Якщо паритетна комісія не може врегулювати суперечку протягом 15 днів із дня її установи, чи одна із сторін не може призначити в паритетну комісію своїх представників протягом 10 днів, то за письмовим запитом однієї зі сторін суперечка подається на розгляд в Арбітражний суд \_\_\_\_\_ Торговельної палати \_\_\_\_\_, рішення якого остаточні, оскарженню не підлягають і є незмінними й обов'язковими для обох Сторін.

**Settlement of Disputes  
and Arbitration  
Para 6**

Should the Agent fail to fulfil the obligations stipulated by the present Agreement, the Principal reserves the right to negotiate with the interested persons in a direct manner. In this case the Agent will have no right to a commission.

Should any differences or disputes connected with the present Agreement arise between the Principal and the Agent; the Parties will strive to reach friendly settlement of them.

Should such friendly settlement appear impossible and the Parties fail to reach an agreement within 15 days in the manner of arrangement, the disputes will be submitted for the consideration of parity commission composed of 4 persons, 2 persons from each-party. This parity commission will be set up within 10 days from the date of a written request from one of the parties hereto.

Should the parity commission fail to settle the dispute within 16 days from the date of its establishment, or one Parity failed to appoint its representatives to the parity commission within the 10 days mentioned above, the dispute will be at the written request of one of the Parties submitted for the consideration of the Arbitration Court of the \_\_\_\_\_ Trade Chamber, \_\_\_\_\_ the decisions of which will be final, liable to no protest, appeal and irrevocability and will be obligatory for both Parties.

**Інші умови**  
**§ 7**

1. Агент не вступає в будь-які угоди і не підписує документи без попереднього доручення Принципала, що можуть призвести до нових зобов'язань з боку Принципала чи змінити вже існуючі.
2. Якщо Агент не може виконати зобов'язання, обговорених даною Угодою, то Принципал залишає за собою право припинити чи відкласти виплату комісійних, обговорених у § 5.
3. Ця Угода носить приватний характер і Агент не має права передавати свої обов'язки і права за Угодою третій особі.
4. У разі, якщо Контракт між Принципалом і Агентом не буде підписаний через обставини, що не залежать від Сторін, то Принципал і Агент не матимуть взаємних претензій, що виникли за діючою Угодою.

Ця Угода набирає сили з дати її підписання і є дійсною протягом всього терміну дії Контракту по наданню технічного сприяння Замовнику в будівництві нафтопереробного заводу на території \_\_\_\_\_, пов'язаного з Агентом, що діє як посередник.

Ця Угода була підписана \_\_\_ березня 2004 р. у двох екземплярах англійською мовою.

Юридичні адреси Сторін:

Принципал \_\_\_\_\_

Агент \_\_\_\_\_

**Other terms**  
**Para 7**

1. The Agent shall not, without preliminary commission of the Principal in written, enter upon any agreements or sign documents, which may give rise to new obligations on the part of the Principal or change the obligations already existing.
2. Should the Agent fail to fulfil the obligations stipulated by the Present Agreement, the Principal reserves the right to terminate or postpone the payment of the commission stipulated in Paragraph 5.
3. The present Agreement is of a private nature and the Agent is not entitled to transfer his rights and obligations under this Agreement to a third person.
4. In case the Contract between the Principal and the Agent is not signed due to the circumstances which are beyond the control of the Parties, the Principal and the Agent will not have any mutual claims arising out of the present Agreement.

The present Agreement comes into force from the date of its signing and shall be valid for the whole validity period of Contracts for rendering technical assistance to the Customer in the construction of oil-refining enterprise, on the territory of \_\_\_\_\_ concluded with the Agent acting as an Intermediary.

The present Agreement was signed in \_\_\_\_\_ on March \_\_\_\_, 2004 in two copies in English.

Legal Addresses of the Parties:

Principal \_\_\_\_\_

Agent \_\_\_\_\_

## Словник

assist	[q'slst]	(v) допомагати, сприяти
assistance	[q'slst(q)ns]	(n) допомога, сприяння
cargo	['kQ: gqV]	(n) вантаж
carry out	['kxrl'aVt]	(v) виконувати (план, наказ, обіцянку)
client	['klatqnt]	(n) клієнт (адвоката, нотаріуса, торгових і промислових підприємств і т. п.)
dispute	[(')dls'pju: t]	(n) спірне питання
due	[dju:]	(n) збори, податки, мито
due to	[dju: tu:]	(adv) завдяки, внаслідок, в результаті
enterprise	['entqpralz]	(n) (промислове) підприємство, завод, фабрика; фірма, компанія
implementation	[Jmpllmqn'telS(q)n]	(n) 1) здійснення, виконання, реалізація (плану і т. п.) 2) постачання, забезпечення (інструментами і т. п.)
intermediary	[Jntq'mi: dlqr]	(n) посередник
intermediate	[Jntq'mi: dlqt]	(n) проміжна ланка, посередник (про людину)
load	[lqVd]	(v) вантажити, навантажувати
pamphlet	['pxmflit]	(n) проспект (технічний і т. п.), інструкція (з експлуатації машини)
para	['pxrq]	(n) параграф, пункт
permit	[pq'mlt]	(v) дозволяти; давати дозвіл (n) дозвіл
procure	[prq'kjVq]	(v) здобувати, купувати, постачати
property	['prPpqtl]	(n) власність, майно
regulation	[regjV'lelS(q)n]	(n) правила, устав; норми, інструкція
relevant	['rellv(q)nt]	(adj) що стосується справи
reliable	[r'l'alqb(q)]	(adj) достовірний
remit	[r'l'mlt]	(v) пересилати, переказувати (гроші)
render	['rendq]	(v) представляти
settle	['setl]	(v) дозволяти, врегулювати
settlement	['setlmqnt]	(n) врегулювання; угода
subcontractor	[sAbkqn'trxktq]	(n) субпідрядник

supervise  
terminate  
unload

[ˈs(j)u: pɔvəlz]  
[ˈtɛ: mlɪnɪt]  
[Anˈlɔvd]

(v) спостерігати; наглядати  
(v) завершувати, класти кінець  
(v) вивантажувати, розвантажувати



## **ЗМІСТ**

<b>Пояснювальна записка</b> .....	3
<b>Частина 1. Контракти</b> .....	3
1.1. Структура зовнішньоторговельного контракту .....	3
1.2. Умови зовнішньоторговельного контракту .....	12
1.3. Специфіка умов зовнішньоторговельних контрактів .....	13
1.3.1. Місце виконання контракту .....	13
1.3.2. Ціна .....	13
1.3.3. Фінансові умови .....	15
1.3.4. Комерційні документи .....	16
1.4. Транспортна документація зовнішньоторговельних перевезень .....	18
1.4.1. Залізничні перевезення .....	18
1.4.2. Морські перевезення .....	19
1.4.3. Повітряні перевезення .....	20
1.4.4. Автомобільні перевезення .....	20
<b>Частина 2. Угоди</b> .....	22

Відповідальний за випуск *Ю. В. Нешкуренко*  
Редактор *Т. М. Тележенко*  
Комп'ютерне верстання *Г. В. Макуха*

Зам. № ВКЦ-2564

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)  
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП