



ТЕМА 6

ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ, УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

Основні поняття: зовнішньоекономічний контракт, оферта, акцепт, зустрічна оферта, експортно-імпортна угода.

Зміст

1. Сутність договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку та особливості зовнішньоекономічного контракту.
2. Види зовнішньоекономічних контрактів та їх характеристика.
3. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди, порядок укладання контрактів.

1. Сутність договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку та особливості зовнішньоекономічного контракту

Зовнішньоекономічний контракт - це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав і зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності.

При укладанні зовнішньоторгової угоди сторони повинні обумовити, право якої держави буде використовуватись для регулювання форми угоди і прав та обов'язків сторін. У законодавстві більшості країн світу й у багатьох міжнародних конвенціях закріплено *принцип автономії волі сторін*, що означає їх свободу підпорядкувати договір вибраному ними правопорядку. Важливими є правила імперативного характеру, коли сторони не мають права вибору, тобто передбачено певні обмеження автономії їхньої волі. Це стосується, по-перше, контрактів про створення спільних підприємств, до яких застосовується право країни, на території якої СП створюється й офіційно реєструється. По-друге, застосовним правом у випадках укладання договорів на аукціоні, в результаті конкурсу або на біржі є право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа.

Зовнішньоекономічний контракт юридично закріплює відносини між сторонами, надаючи їм характеру зобов'язань, виконання яких захищене законом; визначає порядок, послідовність і способи дій партнерів; передбачає заходи щодо забезпечення виконання зобов'язань сторонами. Він виконує наступні функції:

- ініціативна: договір є актом прояву ініціативи та узгодженої волі сторін врегулювати певні відносини;

- програмно-координаційна: договір як програма поведінки сторін і засіб координації їх дій відповідно до економічних інтересів і намірів;
- інформаційна: договір містить Інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам і третім особам;
- гарантійна: лише завдяки договору включаються в дію такі правові гарантії виконання договірних зобов'язань, як неустойка, завдаток, застава тощо;
- правозахисна: договір є правовою формою відносин, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін.

2. Види зовнішньоекономічних контрактів та їх характеристика

Залежно від характеру операції, яку збираються здійснити контрагенти, розрізняють: контракт купівлі-продажу; підрядний контракт; контракт оренди; ліцензійний контракт та інші.

У контракті купівлі-продажу обов'язковою умовою є **перехід права власності** на товар від продавця до покупця. Передачею товару визнається надання товару тому, хто його купує, а також здача товару транспортній організації або пошті для відправки покупцеві, якщо за контрактом або укладеним договором перевезення оплата за доставку товару не входить до обов'язків покупця. Згідно з Віденською конвенцією (Відень, 1980 р.), договір міжнародної купівлі-продажу товарів має такі основні ознаки:

1) розташування комерційних підприємств сторін на території різних держав. Так, договір купівлі-продажу, укладений між фірмами різної державної належності, які розташовані на території однієї держави, згідно з Конвенцією не може бути визнаний міжнародним. Водночас договір купівлі-продажу, укладений фірмами однієї державної належності, комерційні підприємства яких географічно розташовані в різних державах, буде визнаний міжнародним; 2) при виконанні договору товар переміщується через державні кордони. **За типом оформлення** контракти поділяються на такі групи:

- контракти на термін — передбачають поставку товару до чітко визначеного терміну, і в разі порушення строку покупець має право розірвати угоду;
- спеціальні контракти — на проектування, монтажні роботи, технічне обслуговування, проведення випробувань тощо;
- "рамкові" контракти — містять лише основні умови, які потребують подальшого уточнення;
- наміри — встановлюють намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань.

3. Етапи здійснення експортно-імпоротної угоди, порядок укладання контрактів

Підготовка до укладання контракту складається з трьох етапів:

- 1) вибір ринку та його вивчення;
- 2) вибір контрагента;
- 3) проведення попередніх переговорів та укладання контракту.

Вибір ринку проводиться згідно з програмою маркетингу, враховуючи наступні фактори: політичні взаємини з країною-контрагентом; місткість товарного ринку; кон'юнктура товарних ринків; торгово-політичні умови; транспортні умови; умови платежу і кредиту; правові питання; специфічні вимоги ринку; канали і методи збуту.

При **встановленні контакту з потенційним покупцем** можуть бути використані такі способи: 1) направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям; 2) прийняти і підтвердити замовлення покупця; 3) направити покупцеві пропозицію у відповідь на його запит; 4) взяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках; 5) направити покупцеві комерційний лист про наміри розпочати переговори щодо укладання контракту.

Письмову заяву продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу прийнято називати **офертою**. Вона повинна містити в собі усі істотні пункти передбачуваного договору і бути адресованою конкретній особі або невизначеному колу осіб за умови можливої індивідуалізації однієї або декількох з них, що бажатимуть прийняти пропозицію. Під **акцептом** розуміють згоду адресата, дану у встановлений строк, укласти договір на умовах, запропонованих в оферті. Відповідь на оферту, яка має за мету слугувати акцептом, але містить доповнення, обмеження або інші зміни, є відхиленням оферти та являє собою **зустрічну оферту**.

Часто в міжнародній практиці використовується спосіб підготовки угоди на підставі вивчення умов **замовлення на поставку товарів**, отриманого від покупця. Замовлення може бути підтверджене і прийняте до виконання чи відхилене. У випадку, якщо ініціатива укладання угоди виходить від покупця, то його звернення до продавця з проханням надіслати оферту називається **запитом**.

Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом **переддоговірного періоду** ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору були конкретними і точними, не допускали різночитання. При цьому складається проект контракту. У період комерційних переговорів (**тракція угоди**) вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. Після

цього складається остаточний текст контракту. Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (*попереднє підписання, чи парафування тексту контракту*), а потім підписується. Договір купівлі-продажу **вважається укладеним**, коли обидві сторони дійшли згоди за усіма істотними умовами угоди.

Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладання контракту.

ГЛОСАРІЙ

Зовнішньоекономічний контракт – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав і зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності.

Оферта – це письмова заява продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу яка містить в собі усі істотні пункти передбачуваного договору і бути адресованою конкретній особі або невизначеному колу осіб за умови можливої індивідуалізації однієї або декількох з них, що бажатимуть прийняти пропозицію.

Акцепт – це згода адресата, дана у встановлений строк, укласти договір на умовах, запропонованих в оферті.

Зустрічна оферта – це відповідь на оферту, яка має за мету слугувати акцептом, але містить доповнення, обмеження або інші зміни.

Питання для самоперевірки знань:

1. Пояснити сутність договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку та особливості зовнішньоекономічного контракту.
2. Навести функції які виконує зовнішньоекономічний контракт.
3. Охарактеризувати види зовнішньоекономічних контрактів.
4. Описати етапи здійснення експортно-імпортової угоди.
5. Пояснити порядок укладання контрактів.

Рекомендована література: основна: 2,5, 7; додаткова: 4, 6.