



ТЕМА 7

СТРУКТУРА І ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Основні поняття: типовий контракт, сертифікат якості, строк поставки, дата поставки, приймання товару, попереднє приймання товару, остаточна здача-приймання товару, рекламація.

Зміст

1. Типові контракти в міжнародній торгівлі
2. Умови контракту: обов'язкові та додаткові
3. Зміст і характеристика основних умов контракту

1. Типові контракти в міжнародній торгівлі

При укладанні зовнішньоторгового контракту можна скористатися **типовим контрактом**, що являє собою зразковий договір чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформульованих заздалегідь з урахуванням торгової практики чи торгових звичаїв і прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами конкретної угоди.

Типові форми контрактів розробляються в основному великими експортерами даного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами тощо.

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- 1) беззаперечне приєднання однієї зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
- 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди.

Використання типових контрактів дозволяє уніфікувати умови міжнародної торгівлі. Це заощаджує час на укладання угоди, дає можливість широко застосовувати накопичений практичний досвід торгівлі у тій чи іншій галузі.

2. Умови контракту: обов'язкові та додаткові

Зміст контракту складають його **умови**, про які сторони, що укладають угоду, домовились у процесі укладання контракту та попередніх переговорів.

З точки зору обов'язковості умови контракту поділяються на **обов'язкові** та **додаткові**. Обов'язковими умови називають тому, що коли одна із сторін не виконує їх, то інша має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові (несуттєві) умови передбачають, що у разі порушення їх

однією із сторін інша не має права розірвати угоду, зате може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосовувати штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

З точки зору універсальності умови контракту можна поділити на універсальні й індивідуальні.

До *універсальних (типових) умов* належать: формулювання преамбули; задача-прийом товару; базисні умови поставки; умови платежу; упаковка та маркування; гарантії; санкції та рекламації; форсмажорні обставини; арбітраж.

Індивідуальні умови: найменування сторін; предмет контракту; якість товару; кількість товару; ціна; строки поставки; юридичні адреси та підписи сторін.

3. Зміст і характеристика основних умов контракту

Форма та зміст зовнішньоекономічних контрактів в Україні регулюються Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)». Формулювання основних умов може дещо відрізнятись від Положення, але має містити наступні складові.

1. Назва, номер договору, дата і місце його укладення.
2. Преамбула. Контракт починається з визначення сторін, тобто з назв фірм або організацій, які виступають "Продавцем" і "Покупцем", а також назв документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (статут підприємства, установчий договір і т.д.).
3. Предмет контракту. Визначає вид договору і контрактний опис товару. У тому випадку, якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товару досить велика, ці дані вказуються у додатку до договору (специфікація контракту, технічні умови).
4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг). Як правило, вказується у метричних одиницях, штуках, парах тощо. Кількість товару може бути визначена або твердо фіксованою цифрою, або у встановлених межах. Визначення якості товару передбачає встановлення якісної характеристики товару, тобто сукупності властивостей, що визначають придатність товару за його призначенням. Документом, який підтверджує якість товару, є *сертифікат якості*.
5. Строк і дата поставки.

Строк поставки – це момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю чи за його дорученням особі, що діє від його імені.

Дата поставки – це дата передачі товару в розпорядження покупця.

6. Базисні умови поставки. Визначають розподіл між продавцями і покупцями обов'язків, пов'язаних зі здійсненням поставок товарів. Застосування базисних умов поставок суттєво раціоналізує механізм дії контракту на основі спрощень у складанні та узгодженні його позицій і статей. На даний час діє 11 транспортних термінів ІНКОТЕРМС-2020.

7. Ціна і загальна вартість контракту. У контрактах, як правило, встановлюється ціна за одиницю кількості товару і вказується загальна сума контракту. Ціни найчастіше встановлюються у грошових одиницях вільно конвертованих валют.

8. Умови платежів. Контракти, як правило, містять детальний виклад порядку взаємних розрахунків: валюту платежу, термін платежу, спосіб платежу, форми розрахунків, валютні поправки. Оплата товару може здійснюватися у валюті експортера або імпортера, а також валюті третьої країни. З метою уникнення втрат від можливої зміни курсів валют контракти з тривалими термінами поставок товарів часто містять валютні поправки, тобто прив'язку курсів валют ціни і платежу до курсу стійкої валюти.

9. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг). Тут визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання – це перевірка відповідної якості, кількості та комплектності товару його характеристиці та технічним умовам, вказаним у контракті.

Попереднє приймання – це огляд товару на підприємстві продавця для встановлення відповідності його кількості та якості умовам контракту.

Остаточна здача-приймання встановлює фактичне виконання поставки.

10. Упаковка і маркування. Вигляд упаковки визначається особливостями товару і базисними умовами поставок. Маркування буває двох видів: товарне і спеціальне.

Товарне маркування показує найменування продавця, покупця, № контракту, № місця, вагу брутто, нетто та інші реквізити.

Спеціальне маркування містить такі відомості: «боїться сирості», «крихкий товар», «не кантувати» тощо.

11. Форс-мажорні обставини. У ході виконання контракту можуть виникнути надзвичайні обставини, що перешкоджатимуть нормальному виконанню контракту, які неможливо було передбачити при його підписанні і попередити (форс-мажор). До них належать землетруси, урагани, пожежі, воєнні дії, страйки та урядові заходи тощо. З метою уникнення розбіжностей у контрактах слід перелічити ті обставини, які сторони вважатимуть форсмажорними. У разі їх настання виконання контракту може бути без будь-

яких санкцій призупинено на час їхньої дії та ліквідації наслідків. Контракти передбачають зобов'язання сторони, для якої настали такі обставини, представити в обумовлений термін *свідчення торгової палати*, яке підтверджує наявність форс-мажору.

12. Санкції та рекламації. У більшості випадків контракти передбачають матеріальну відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання зобов'язань (штрафні санкції у формі штрафу або відшкодування збитків).

Рекламація – це претензія, що пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості та кількості поставленого товару умовам контракту.

13. Урегулювання спорів у судовому порядку. У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду.

Спірні питання можуть бути вирішені в арбітражному суді країни експортера, країни імпортера, третьої країни або в арбітражному суді Міжнародної торгової палати.

14. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

15. Доповнення і додатки до контракту. Всі додатки до контракту (технічна документація, специфікації тощо) є його невід'ємними частинами. Доповнення до контракту – це зміни чи доповнення раніше погоджених умов контракту.

ГЛОСАРІЙ

Типовий контракт являє собою зразковий договір чи ряд уніфікованих умов, викладених у письмовій формі, сформульованих заздалегідь з урахуванням торгової практики чи торгових звичаїв і прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами конкретної угоди.

Сертифікат якості – це документ, який підтверджує якість товару.

Строк поставки – це момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю чи за його дорученням особі, що діє від його імені.

Дата поставки – це дата передачі товару в розпорядження покупця.

Приймання – це перевірка відповідної якості, кількості та комплектності товару його характеристиці та технічним умовам, вказаним у контракті.

Попереднє приймання – це огляд товару на підприємстві продавця для встановлення відповідності його кількості та якості умовам контракту.

Остаточна здача-приймання встановлює фактичне виконання поставки.

Рекламація – це претензія, що пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості та кількості поставленого товару умовам контракту.

Питання для самоперевірки знань:

1. Визначити типові контракти в міжнародній торгівлі.
2. Які умови контракту: обов'язкові та додаткові Ви знаєте?
3. Визначити зміст і характеристики основних умов контракту.
4. Дати визначення наступним поняттям: типовий контракт, сертифікат якості, строк поставки, дата поставки
5. Дати визначення наступним поняттям: приймання товару, попереднє приймання товару, остаточна здача-приймання, рекламація.

Рекомендована література: основна: 4, 5; додаткова: 5, 8.