

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ: КОРИСНІ ПОРАДИ ДЛЯ ЕКСПОРТЕРІВ ТА ІМПОРТЕРІВ



В інформаційному буклеті «МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ: корисні поради для експортерів та імпортерів» розміщено відомості, що допоможуть перевірити надійність партнерів, зокрема, перелік авторитетних джерел для перевірки учасників ланцюга постачання, основні документи для організації міжнародної поставки товару, чек-лист для перевірки зовнішньоекономічного контракту. Також – інформація щодо застосування карнетів А.Т.А. для тимчасового ввезення / вивезення товарів. Окремий розділ присвячено найбільш поширеним питанням, пов'язаним з правилами ІНКОТЕРМС.

Автор: Микола Ларін, віцепрезидент Товариства українсько-китайської дружби, голова ради Асоціації експортерів та імпортерів, сертифікований тренер ІСС з правил Інкотермс 2020

Видавець: Запорізька торгово-промислова палата

Запорізька торгово-промислова палата є частиною світової та національної системи торгово-промислових палат, створює умови для підвищення конкурентоспроможності бізнесу шляхом надання консалтингових, експертних, маркетингових послуг. Компанії – члени Палати представляють практично всі галузі економіки.

Традиційно ЗТПП приділяє велику увагу розвитку експортного потенціалу регіонального бізнесу та надає комплекс послуг щодо супроводження зовнішньоекономічної діяльності, експертизи, декларування, сертифікації походження товарів, виступає гарантуючою організацією, що видає в Україні карнети А.Т.А., презентує економічний потенціал запорізьких підприємств під час конгресно-виставкових заходів і бізнес-місій.

Відповідальність за зміст матеріалів буклету несе автор.

Буклет розроблено та надруковано у рамках «Забезпечення функціонування Центру Підтримки Експорту» відповідно до заходів «Комплексної програми розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2021-2023 роки».

З М І С Т

Корисні поради для експортерів та імпортерів щодо ведення міжнародної торгівлі	4
Надійний партнер = перевірений партнер	5
Перелік корисних джерел для перевірки учасників ланцюга постачання	5
Основні документи для організації міжнародної поставки товару	7
Карнет А.Т.А. для тимчасового ввезення/вивезення товарів	9
Найбільш поширені питання, пов'язані з правилами ІНКОТЕРМС	10
Покроковий алгоритм дій при укладанні ЗЕД-контракту	16



КОРИСНІ ПОРАДИ ДЛЯ
ЕКСПОРТЕРІВ ТА ІМПОРТЕРІВ
ЩОДО ВЕДЕННЯ
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ



НАДІЙНИЙ ПАРТНЕР = ПЕРЕВІРЕНИЙ ПАРТНЕР

Перед укладенням угоди з потенційними партнерами рекомендуємо здійснити перевірку контрагента.

Джерела інформації, які можна використати для самостійної перевірки іноземної компанії:

- офіційні державні реєстри: EUROPEAN BUSINESS REGISTER(ЄС), VIES VAT number validation(ЄС), Bankruptcy and Insolvency Records Search (Канада);
- національні бізнес-асоціації: Confédération générale de la production française (Франція), Canadian Paints and Coatings Association (Канада), Association of Equipment Manufacturers (США);
- відгуки клієнтів та партнерів у мережі Інтернет.

ПЕРЕЛІК КОРИСНИХ ДЖЕРЕЛ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ УЧАСНИКІВ ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАННЯ

- Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань України
- Реєстри Державної податкової служби України
- АСМАП, перевірка контрагента
- Єдиний бізнес-реєстр ЄС (EBR)
- VIES Перевірка номера ПДВ ЄС
- Зведений перелік осіб, груп та утворень, на яких застосовуються фінансові санкції ЄС

- Реєстри неплатоспроможності ЄС
- База даних пошуку записів про банкрутство і неспроможність Канади
- Публічний доступ до судових електронних записів (PACER) США

Почати перевірку контрагента варто з отримання виписки і торгового реєстру EUROPEAN BUSINESS REGISTER (EBR), що містить основну інформацію про всі юридичні особи з 28 країн. Компанії доцільно отримувати виписку з національного торгового реєстру тієї країни ЄС, в якій зареєстрований ваш контрагент, адже вони містять значно більший обсяг інформації. За допомогою виписки з національних торгових реєстрів країн ЄС можна дізнатись:

- чи існує фірма, яка вас цікавить
- чи зареєстрована фірма
- хто є керівником фірми
- які фінансові результати її діяльності

Перевірка контрагентів поза межами ЄС суттєво різниться залежно від конкретної юрисдикції. Деякі країни, зокрема, Австралія, Велика Британія та Японія дають можливість знайти інформацію безкоштовно, наприклад Australian Business Register, Japanese National Tax Agency. Британський Companies House (UK Companies House) дозволяє безоплатно завантажити скановані копії документів щодо компанії та підписатись на зміни. OpenCorporates Ltd успішно об'єднала біля 130 публічних реєстрів (зокрема, країни ЄС, реєстри зі США, в тому числі містяться посилання на першоджерела інформації) у єдину базу даних opencorporates.com.

Для перевірки повноважень осіб, що підписують договір від імені контрагента необхідно переконатися у внесенні особи, яка має право діяти від імені організації, у Єдиний державний реєстр юридичних осіб.

Водночас, для перевірки повноважень можна запитувати наступні первинні документи:

- рішення компетентного органу (збори учасників, рада директорів) щодо призначення особи;
- статут контрагента у редакції, що діяла на дату прийняття цього рішення;
- документи, що підтверджують повноваження осіб, які прийняли рішення про призначення підписанта;
- трудовий договір тощо.

Додатково перевірити контактних осіб потенційного партнера можна, використовуючи соціальні мережі.

ОСНОВНІ ДОКУМЕНТИ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

При організації міжнародного постачання важливо забезпечити повний комплект документів.

Основні товаросупровідні документи на поставку товару:

- Інвойс/Проформа-інвойс
- Пакувальний лист
- Відвантажувальна специфікація
- Міжнародна товарно-транспортна накладна
- Сертифікат походження, сертифікат якості/Паспорт безпеки
- Митна декларація країни-відправлення
- Сертифікат ветеринарно-санітарний/Сертифікат здоров'я/Фітосанітарний сертифікат

Мінімальний обсяг даних для інвойсу:

- інформація про експортера і імпортера (назва та адреса)
- банківські реквізити продавця (експортера)
- дата, № зовнішньоекономічного контракту; дата, № інвойсу
- умови оплати; умови поставки згідно з Інкотермс
- опис товарів (найменування, якість і т.п.), одиниці виміру, кількість товару, загальна вартість товару, країна походження товару
- вартість за одиницю та валюта інвойсу

Міжнародна угода вимагає точного і детального викладу в контракті. Контракт купівлі-продажу повинен бути надійною правовою основою для міжнародної угоди.



Мінімальний обсяг даних для контракту купівлі-продажу:

- Назва, номер контракту, дата та місце його укладення. Преамбула
- Предмет контракту
- Кількість та якість товару
- Базисні умови поставки товарів
- Ціна та загальна вартість контракту
- Умови платежів
- Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)
- Упаковка та маркування
- Форс-мажорні обставини
- Санкції та рекламації
- Врегулювання спорів у судовому порядку
- Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ:

- Правильність вказання реквізитів Сторін
- Наявність “Предмету контракту” або посилання на Специфікацію до контракту
- Загальна сума контракту
- Умови оплати за товар
- Умови поставки товару по ІНКОТЕРМС і їх коректність
- Перелік супровідних документів
- Дата закінчення дії контракту
- Печатки та підписи сторін





КАРНЕТ А.Т.А. ДЛЯ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ/ВИВЕЗЕННЯ ТОВАРІВ

Карнет А.Т.А. (А.Т.А. Carnet) - єдиний міжнародний митний документ, що приймається митними органами країн-учасниць Конвенції А.Т.А. як митна декларація та в якості міжнародної гарантії для покриття сум ввізного мита і податків. Переміщення вантажів по цьому документу можливо всередині близько 80 країн, серед яких країни Європейського Союзу, Сполучені Штати Америки, Австралія, Об'єднані Арабські Емірати. Компанія може самостійно вирішувати: скористатися карнетом А.Т.А. чи пройти процедуру митного оформлення товарів.

В додатках Конвенції А.Т.А. визначені переліки товарів, при тимчасовому ввезенні яких можливе використання карнету А.Т.А., наприклад:

- рекламні та демонстраційні матеріали, призначені для використання як реклама для виставлених іноземних товарів;
- устаткування, необхідне для виконання роботи особою, яка повинна виконати певну роботу на території іншої країни;
- упаковки, ввезені наповненими з метою реекспорту порожніми або наповненими товаром;
- спеціальні інструменти, які ввозяться з метою використання у процесі виготовлення товарів.

Граничний термін тимчасового ввезення за карнетом А.Т.А. не повинен перевищувати 1 рік (2 роки у виняткових випадках), після закінчення цього терміну товари повинні бути повернуті в незмінному вигляді. При цьому кількість країн, на території яких може тимчасово перебувати вантаж, обмежується 10. При закритті процедури і поверненні товарів в країну відправлення власник Карнета повинен повернути його в орган видачі для перевірки.

Торгово-промислова палата України є гарантуючою організацією, що видає в Україні карнети А.Т.А.

Контакти експертів Запорізької ТПП для оформлення карнетів А.Т.А. :

тел.: (061) 233-32-66, 213-53-44

e-mail: cci@cci.zp.ua



НАЙБІЛЬШ
ПОШИРЕНІ ПИТАННЯ,
ПОВ'ЯЗАНІ З ПРАВИЛАМИ
ІНКОТЕРМС



1. Хто є видавником правил Інкотермс 2020?

Як і попередні вісім редакцій, починаючи з 1936 року, правила Інкотермс видає Міжнародна торгова палата, штаб-квартира у Парижі (ICC). Ці правила є інтелектуальною власністю МТП.

2. Правила Інкотермс та їх місце в законодавстві країн

У більшості країн світу правила Інкотермс не інкорпоровані до національного законодавства. Це принципова позиція МТП, адже правила Інкотермс по своїй природі є РЕКОМЕНДАЦІЄЮ. Тобто, бізнес за бажанням може використовувати дані правила у ЗЕД-контрактах, а може їх не використовувати. Все залежить від волі суб'єктів зовнішньоекономічного обороту.

3. Українська практика застосування правил Інкотермс

В Україні з огляду на повне незрозуміння самої філософії правил Інкотермс законодавець інкорпорував їх до національного законодавства, створивши тим самим проблеми для українського бізнесу, заставивши використовувати умови поставки у ЗЕД-контрактах, відповідно до останньої редакції правил Інкотермс. Адже правила Інкотермс є інтелектуальною власністю МТП.

Частково вирішити цю проблему вдалося із прийняттям Указу Президента

СУБ'ЕКТАМ ЗЕД НА ЗАМІТКУ!

На честь святкування свого 100-річчя, восени 2019 року Міжнародна Торгова Палата (ICC) – штаб-квартира у Парижі, опублікувала нову редакцію правил ІНКOTEPMC® 2020, яка набула чинності у всьому світі з 1 січня 2020 року. Оновлену версію було адаптовано до нових світових практик торгівлі, яка замінить ІНКOTEPMC®2010. Таким чином, оновлене видання правил ІНКOTEPMC®2020 допоможе підготувати бізнес до наступного сторіччя світової торгівлі.

№ 589/2011 «Про визнання такими, що втратили чинність, Указів Президента України від 4 жовтня 1994 року № 567 і від 1 липня 1995 року № 505». Відтепер український бізнес має використовувати будь-яку редакцію правил Інкотермс, а не лише останню.

На виконання вищезгаданого указу був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення умов поставок» від 05.07.2012 року.

4. Чи можна очікувати на офіційну публікацію правил Інкотермс 2020 в офіційних джерелах?

Ні. Починаючи з 26 травня 2011 року – датою вступу в дію Указу № 589/2011 наступні редакції правил Інкотермс стають недоступні українському бізнесу. Тому офіційної, відкритої, БЕЗКОШТОВНОЇ, публікації правил не слід очікувати на офіційному сайті вищого законодавчого органу нашої країни – Верховної Ради. Ні правила Інкотермс 2010, ні правила Інкотермс 2020, ні правила Інкотермс наступних редакцій.

5. Як у такій ситуації діяти українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності?

Купувати офіційну редакцію правил Інкотермс 2020 українською мовою. Подібна процедура діє у всьому світі. Закордонні контрагенти купують правила Інкотермс англійською мовою або на рідній мові через національні комітети Міжнародної торгової палати.

6. Чи існує в Україні офіційна україномовна редакція правил Інкотермс 2020?

Так. Міжнародна торгова палата ексклюзивно делегує своїм представництвам у різних країнах право на переклад, адаптацію та поширення правил Інкотермс, а також інших своїх публікацій. В Україні є представництво МТП – це Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine).

24 вересня 2019 року в Україні була офіційно представлена українсько-англійська версія правил Інкотермс 2020. Це єдиний офіційний збірник правил Інкотермс 2020 українською мовою, затверджений МТП (Париж). Ознайомитися з цією редакцією правил можна на офіційному сайті Інкотермс 2020 – www.incoterms2020.com.ua

7. Чи обов'язково використовувати нову редакцію правил Інкотермс 2020 з 1 січня 2020 року в Україні?

Правила Інкотермс у всьому світі є РЕКОМЕНДАЦІЄЮ, а не законом. У більшості країн ці правила, на відміну від українського законодавства, не інкорпоровані до національного законодавства. Тому прийняття нової редакції правил Інкотермс не відмінює дію попередньої. Так є у всьому світі. Не виключення й Україна.

Хіба що українське законодавство (і це, безумовно, хибний шлях з огляду на філософію правил Інкотермс та рекомендації МТП) зобов'язує використовувати прави-

ла Інкотермс українських суб'єктів ЗЕД у своїх зовнішньоекономічних контрактах, одначе дає право обирати будь-яку редакцію правил, чи то Інкотермс 2000, Інкотермс 2010 або ж Інкотермс 2020. До цього нас закон зобов'язував використовувати останню редакцію правил Інкотермс. Однак оскільки правами інтелектуальної власності на правила Інкотермс володіє МТП, держава не може їх публікувати без дозволу ІСС.

Тому бізнес, якщо хоче, може залишатися і працювати зі «старою» редакцією правил Інкотермс 2010 чи в редакції 2000 року. Однак пам'ятайте, що нова редакція правил відображає останню практику, що склалася в міжнародній торгівлі і більше підходить під сучасні реалії торгівлі.

8. Як найкраще використовувати правила Інкотермс 2020?

Якщо сторони хочуть застосувати правила Інкотермс 2020 до їхнього договору (контракту), то найбезпечніший спосіб це зробити – чітко виписати цей намір сторін у своєму договорі (контракті) таким чином:

ДАР Мюнхен, вул. Лессінгштрассе, 25, склад №5, Німеччина, Інкотермс 2020

Незазначення конкретної редакції правил Інкотермс®, яку сторони застосовують до договору (контракту), може призвести до труднощів у майбутньому, які буде важко вирішити.

9. Скільки базисів поставки у нових правилах Інкотермс 2020?

Базисів поставки залишилося 11-ть. Змінився лише один базис поставки. З'явилося нове правило DPU - Поставка в місці з розвантаженням. Однак в новій редакції правил Інкотермс відбулися інші, не менш важливі зміни.

Крім того, у новій редакції було збережено основну відмінність, започатковану в правилах Інкотермс 2010, яка полягала у поділі правил на дві групи: «Правила для будь-якого виду або видів транспорту» (що включають терміни EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, замість DAT з'явився новий термін DPU, та DDP), та «Правила для морського та внутрішнього водного транспорту» (що включають терміни FAS, FOB, CFR та CIF).

10. Відмінності правил Інкотермс 2010 та Інкотермс 2020

Найголовніша ініціатива МТП у рамках правил Інкотермс 2020 полягала на такій підготовці презентації правил, яка б спрямовувала користувачів на вибір правила Інкотермс, яке б відповідало меті їх договору (контракту) купівлі-продажу товару.

У новій редакції правил Інкотермс 2020:

а) більший акцент у цьому вступі зроблено на виборі сторонами правильного правила Інкотермс®;

б) більш чітке пояснення відмінності та зв'язку між договором (контрактом) купівлі-продажу та додатковими договорами (контрактами);

с) оновлені «Рекомендації щодо застосування» представлені тепер як «Пояснення для користувачів» до кожного правила Інкотермс;

d) зміна порядку статей у межах правил Інкотермс, що значно виділяють поставку та перехід ризиків.

Усі ці зміни, хоч і косметичні на перший погляд, насправді є суттєвими спробами з боку МТП допомогти міжнародному торговому співтовариству при здійсненні експортно-імпортних операцій.

До того ж зазначимо наступні нововведення в правилах Інкотермс 2020:

- термін FCA та бортові коносаменти (коносамент з бортовою приміткою про завантаження)
- з'явилися нові статті, які визначають витрати сторін
- різні рівні страхового покриття в правилах CIF та CIP
- організація перевезення з використанням власних транспортних засобів продавця чи покупця згідно з термінами FCA, DAP, DPU і DDP
- зміна терміна DAT на DPU
- включення вимог, пов'язаних із безпекою, до статей щодо перевезення та витрат
- «Пояснення для користувачів»
- нова графіка, візуалізація правил
- схеми правил Інкотермс стали кольоровими та більш зрозумілими для користувачів

11. На які питання відповідають правила Інкотермс 2020?

Як і будь-яка попередня редакція правил Інкотермс, нова редакція правил Інкотермс 2020 регулює ОБОВ'ЯЗКИ та ВИТРАТИ сторін зовнішньоекономічного контракту, а також момент ПОСТАВКИ товару, тобто чіткого місця або пункту, в якому передається РИЗИК ФІЗИЧНОЇ ВТРАТИ ТА ПОШКОДЖЕННЯ ТОВАРУ від продавця до покупця. Більше правила Інкотермс ні з чим не працюють.

12. З чим правила Інкотермс 2020 не працюють і де їх не доречно використовувати?

Правила Інкотермс НЕ відносяться до:

- всього договору (контракту) купівлі-продажу товару;
- специфікації товарів, що продаються;
- часу, місця, способу оплати за товар або валюти платежу;
- засобів правового захисту, якими можна скористатися для порушення умов договору (контракту) купівлі-продажу;
- більшості випадків, наслідків затримки та інших порушень щодо виконання договірних зобов'язань;
- впливу санкцій;
- запровадження тарифів;
- заборони експорту або імпорту;
- форс-мажорних обставин та ускладнень;

- прав інтелектуальної власності;
- способу, місця чи права, що обирається сторонами для вирішення спорів у разі порушення умов договору (контракту).

Напевно, найважливіше - правила Інкотермс НЕ стосуються моменту переходу права власності на продані товари.

Вище перелічені питання слід вирішувати шляхом внесення контрагентами конкретних положень до договору (контракту) купівлі-продажу товару.

13. Взаємозв'язок правил Інкотермс 2020 та інших договорів.

Основа зовнішньоекономічної угоди – це укладений ЗЕД контракт на поставку товару між продавцем та покупцем. Саме в ЗЕД-контракті, окрім інших умов, сторони узгоджують момент поставки товару, тобто точку, в якій ризик фізичної втрати та пошкодження товару переходить від покупця до продавця.

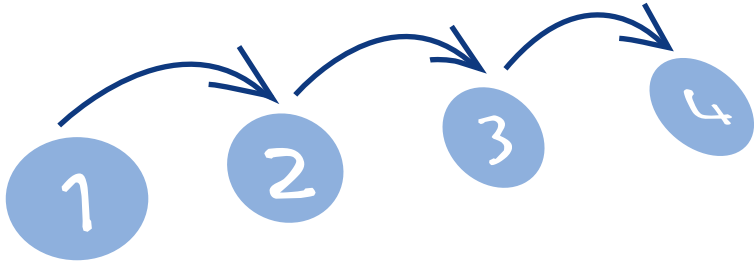
На виконання ЗЕД-контракту сторони мають укласти низку інших контрактів, адже сам зовнішньоекономічний контракт не може існувати сам по собі - у вакуумі. Такими контрактами, в залежності від домовленостей сторін можуть бути різні договори: перевезення, страхування, сюрвейрські контракти тощо.

Взаємозв'язок договору перевезення або страхування (якщо сторони обрали базиси поставки CIP, CIF) і правил Інкотермс полягає лише в тому, хто буде, згідно обраним базисом поставки в договорі купівлі-продажу укласти договір перевезення (страхування) з перевізником (страховиком) та на яких умовах.

14. Що робити, якщо умови поставки згідно правил Інкотермс 2020 не виконуються продавцем або покупцем?

Особливу увагу сторін зовнішньоекономічного обороту слід звернути на обов'язки покупця (10 обов'язків) та продавця (10 обов'язків), згідно з кожним з 11 базисів поставки правил Інкотермс 2020. Самі статті обов'язків сторін зазнали у новій редакції суттєвих змін.

Оскільки правила Інкотермс 2020 є по своїй суті рекомендацією, а не законом, то велику роль щодо з'ясування невиконання умов поставки продавцем або покупцем відіграватимуть інші умови ЗЕД-контракту, зокрема, право, яке сторони застосовують до свого контракту. У будь-якому випадку, якщо сторони погодилися застосовувати правила Інкотермс 2020 у ЗЕД-контракті, то при невиконанні однією зі сторін умов контракту, іншій стороні окрім виконання своїх обов'язків згідно обраного правила Інкотермс слід збирати доказову базу для розгляду її у подальшому в тій юрисдикції і із застосуванням того права, яке вони визначили у своїй зовнішньоекономічній угоді.



ПОКРОКОВИЙ
АЛГОРИТМ ДІЙ
ПРИ УКЛАДАННІ
ЗЕД-КОНТРАКТУ

Для того, щоб укласти професійний контракт міжнародної купівлі-продажу товарів, необхідно запам'ятати одну річ: основа будь-якого зовнішньоекономічного контракту полягає у максимальному запобіганні ризиків, що виникають у процесі ведення контрагентами експортно-імпоротної діяльності. Для цього слід дуже уважно поставитися до деталей ЗЕД-контракту. Звичайно, в рамках даної публікації ми не зможемо детально розібрати всі нюанси міжнародної торгівлі та розказати про всі ризики, що виникають під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Проте, спробуємо покроково окреслити основні моменти, які слід зазначити в ЗЕД-контракті.



1. ФОРМА КОНТРАКТУ

За загальним правилом, а також керуючись українським законодавством, ЗЕД-контракт укладає суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності у простій письмовій формі! У разі укладання контракту щодо експорту послуг (окрім транспортних), ЗЕД-контракт оформляється відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг» від 03 листопада 2016 року шляхом прийняття публічної пропозиції (оферта), обміном електронними повідомленнями або виставлянням інвойсу на послуги.

2. СТОРОНИ КОНТРАКТУ

Варто точно вказати сторони та їх належні юридичні назви. Контрагент, зазначений у контракті, повинен бути саме тією компанією, щодо якої була повністю перевірена банківська інформація і відомості про кредитоспроможність, а не компанією або особою зі схожою назвою. Аналогічно, фізична особа, що має намір підписати контракт від імені компанії, повинна робити це таким чином, щоб було зрозуміло, яка сторона є зв'язаною договором: компанія або її представник.

3. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ АБО ТОВАР, ЩО ПОСТАЧАЄТЬСЯ

Даний пункт (іноді його називають «Опис товару») є одним із головних положень у договорі купівлі-продажу. Опис товару повинен бути коротким, але точним.

Сторонам варто приділяти особливу увагу цьому вкрай важливому пункту. Право покупця висловлювати заперечення щодо неналежної якості товару може бути

суворо обмежено тим, наскільки точним є опис товару в контракті. Як правило, покупець віддає перевагу більш точним і докладним описам, ніж продавець. Якщо товар не описаний досить докладно, у покупця може не виявитися засобів правового захисту на випадок, якщо продавець поставить товар, що відповідає опису в договорі з технічної точки зору, але не задовольняє комерційній цілі покупця.

Якщо опис товару в даному пункті з різних причин неможливий – намагайтеся зробити такий детальний опис в Специфікаціях або Додатках до контракту.

Визначаючи кількісні характеристики товару, сторони ЗЕД-контракту мають узгоджувати одиницю виміру товару.

4. ЦІНА КОНТРАКТУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

Сторони повинні чітко вказати валюту контракту та ціну на товар як цифрами, так і прописом. Також у цьому пункті слід вказати загальну вартість товарів за контрактом (якщо передбачається декілька поставок за одним контрактом), що формується на основі цін всіх специфікацій, що будуть у майбутньому підписані відповідно до даного контракту, а також детально зупинитися на порядку розрахунків між сторонами.

Також зазначайте, яким чином буде здійснена оплата за товар: передоплата (авансовий платіж), документарний акредитив, інкасо, відкритий рахунок (постоплата) тощо.

Н.В. *Пам'ятайте, що законодавство України встановлює певні обмеження щодо розрахунків за ЗЕД-контрактами. Тобто всі операції розрахунку з іноземними партнерами підлягають валютному контролю.*

5. УМОВИ ПОСТАВКИ ТА СТРОКИ

У даному пункті контракту сторони повинні якомога точніше визначити умови поставки товару відповідно до правил Інкотермс. Українським контрагентам у ЗЕД-контрактах краще використовувати дві останні редакції правил Інкотермс, тобто, правила Інкотермс 2010 та правила Інкотермс 2020.

ПАМ'ЯТАЙТЕ!

Правила Інкотермс розподіляють між продавцем і покупцем:

- міжнародні транспортні і адміністративні видатки
- момент переходу ризику фізичної втрати чи пошкодження товару
- відповідальність за митне очищення товару, його перевірку з погляду безпеки і сплату імпорتنих мит
- відповідальність за отримання страхового покриття

Також у цьому пункті бажано вказати строки поставки товару або визначити точну дату поставки, наприклад, «31 липня 2021 р.» або «товар поставляється у 30-денний термін від дати підписання контракту».

У даному пункті бажано також вказати, які документи сторони надають одна одній під час поставки.

Строки поставки у контракті можуть бути встановлені таким чином:

- визначення фіксованої дати поставки
- визначення періоду, протягом якого товар має бути поставлений (місяць, квартал, рік)
- застосування спеціальних термінів («негайно», «зі складу»)

6. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ, ПЕРЕВІРКА ПОКУПЦЕМ

У даному пункті сторони вказують на необхідність перевірки товару перед відвантаженням (before shipment) або після прибуття товару в пункт поставки, зазначаючи при цьому місце огляду, а також інші подробиці (наприклад, орган, що інспектує, або компанію, деталі огляду тощо). Інспекція перед відправкою товару є вкрай важливою для імпортерів, адже вона є певним інструментом контролю якості та запобігання шахрайству.

Продавець товару зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевітками товару (якість, кількість, розмір, вага тощо), необхідними для поставки товару, відповідно до умов поставки, які сторони обрали в контракті, а також витрати на будь-яку передвідвантажувальну інспекцію, що вимагається органом влади країни експорту.

7. УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ

У даному пункті необхідно вказати, в якій упаковці перевозитиметься товар та яке належне маркування на нього наноситься. Певний вид товару може перевозитися без упаковки, якщо йдеться про габаритні вантажі. Слід також уважно поставитися до цього пункту контракту як продавцю (експортеру), так і покупцю (імпортеру), адже питання упаковки та маркування товару залежить від умов поставки, які вони зазначили відповідно до правил Інкотермс.

8. ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ТОВАР

Даний пункт у контракті необхідно вказувати окремо від умов поставки. Адже у багатьох контрактах ці поняття контрагенти плутають. Право власності на товар переходить від однієї сторони до іншої незалежно від переходу ризиків втрати чи пошкодження товару, відповідно до умов поставки, згідно з правилами Інкотермс 2020! Перехід права власності можна «зв'язати» з переходом ризиків втрати чи пошкодження товару, відповідно до умов поставки, згідно з правилами Інкотермс 2020. Однак таке посилання має бути прописане в даному пункті контракту окремо.



9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗАТРИМКУ. НЕВІДПОВІДНІСТЬ ТОВАРІВ

Даний пункт контракту має містити санкції щодо непоставки товару або поставки товару з затримкою, або не тієї якості, яку сторони заздалегідь узгодили, зокрема, у специфікаціях до цього контракту. Певна річ, що в детальній розробці цього пункту контракту більш за все зацікавлений покупець (імпортер). Однак експортер може обмежити свою відповідальність за непрямі збитки, які можуть виникнути в результаті поставки неналежного товару, доведеними збитками в межах певного відсотка від ціни товару. В іншому випадку покупець може наполягати на додатковому відшкодуванні збитків у розмірі не більше 10% від договірної ціни (не включає суму заздалегідь оцінених збитків, пов'язаних із простроченням поставки товару або поставкою неналежного товару, що могла бути погоджена сторонами в інших пунктах контракту).

10. ФОРС-МАЖОР (ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ)

До зовнішньоекономічних контрактів прийнято включати застереження про форс-мажор або застереження про ускладнення, які звільняють сторони від виконання зобов'язань, якщо таке невиконання викликане перешкодами поза контролем сторін або якщо такі перешкоди не можна було розумно передбачати та запобігти їх проявам.

У даному пункті важливо зазначити, що сторони вважають форс-мажором, які дії необхідно здійснювати стороні, якщо вона посилається на обставину непереборної сили (строк та порядок оповіщення іншої сторони), скільки часу діє форс-мажор і яка установа має право засвідчувати форс-мажор за домовленістю сторін (в Україні установою, уповноваженою засвідчувати форс-мажор, є Торгово-промислова палата, яка видає відповідний Сертифікат протягом семи днів з дати звернення суб'єкта). Окремо слід прописувати можливість розірвати договір, якщо обставини непереборної сили тривають достатньо довго. На практиці – 3 місяці і довше.

Бажано прописувати форс-мажорне застереження, посилаючись на міжнародний досвід у торгівлі. Яскравим прикладом такого форс-мажорного застереження є публікація МТП № 650 «Застереження ICC 2003 про форс-мажор та Застереження ICC 2003 про ускладнення» – ICC force Majeure Clause 2003. ICC Hardship Clause 2003.



11. АРБІТРАЖ ТА ЗАСТОСОВНЕ ПРАВО

Сторони контракту можуть самостійно обирати, право якої держави регулює правовідносини між ними відповідно до укладеного ЗЕД-контракту. Це також може бути і положення Віденської конвенції 1980 року. Однак такий вибір права має бути чітко зазначений у контракті.

ПАМ'ЯТАЙТЕ!

Якщо український експортер обирає іноземне право, що буде застосовуватися до контракту, то йому слід попередньо вивчити таке право або заздалегідь знайти юристів, що обізнані у цьому праві на випадок майбутніх судових суперечок згідно з контрактом.

На що слід звернути увагу, обираючи право іноземної держави, що застосовуватиметься до контракту? На суттєві питання, які регулюватимуть контракт:

- дійсність контракту
- тлумачення контракту
- права та обов'язки сторін
- виконання договору
- наслідки непоставки товару, невиконання договору (як нараховуються штрафи, пеня тощо)
- припинення договору та наслідки його недійсності тощо

Окрім застосовного права, сторони мають вибрати, хто саме (яка інституція) буде врегульовувати їх суперечки. Якщо це національний суд, то необхідно це зазначити в контракті (яка країна та який суд).

Однак у міжнародній торгівлі особливої популярності набув міжнародний комерційний арбітраж. Переваги арбітражу перед національними судами очевидні: швидкість розгляду спорів, можливість сторін керувати процесом розгляду справи (обирати, власне, арбітражну інституцію, місце розгляду, арбітрів, мову, застосовне право), легкий порядок визнання та виконання рішення в переважній більшості країн світу. Серед недоліків – порівняно висока вартість розгляду справи арбітражем.

Використовуючи арбітражний суд як інституцію, що розглядатиме суперечки контрагентів за ЗЕД-контрактом, сторони такого

СЕРЕД НАЙВІДОМІШИХ МІЖНАРОДНИХ АРБІТРАЖІВ ЗАЗНАЧИМО:

- МКАС при ТПП України
(<http://arb.ucci.org.ua>)
- Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольма
(www.sccinstitute.com)
- Міжнародний арбітражний суд при МТП
(<https://goo.gl/8YOg4L>)
- Лондонський міжнародний арбітражний суд
(<http://www.lcia.org>)

контракту мають зробити арбітражне застереження, в якому вказати:

- Арбітражний суд
- Матеріальне право
- Кількість арбітрів
- Мову арбітражного розгляду
- Місце проведення арбітражного розгляду.

В Україні суди можуть розглядати справи щодо ЗЕД-контрактів, якщо сторони передбачили таку можливість, вказавши про підсудність справи українському національному суду, або якщо відповідач проживає, зареєстрований чи має майно в Україні. Але потрібно пам'ятати, якщо виконання рішення відбувається в іншій державі, ніж та, де знаходиться суд, необхідна складна процедура визнання рішення суду, а у деяких випадках вона неможлива, якщо між державами відсутні підписані двосторонні угоди про виконання рішень національних судів.

12. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ

У даному розділі слід зазначити інші положення контракту, які не знайшли свого відображення в перелічених розділах, проте мають суттєве юридичне значення для сторін контракту.

Наприклад:

- набуття чинності контрактом
- умови конфіденційності
- застосування страхування щодо товару
- термін дії контракту
- умови розірвання контракту
- кількість примірників контракту
- мова контракту, яка має переважну силу
- інші положення контракту

13. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Для переписки та офіційних розрахунків сторони визначають юридичні та банківські реквізити.



НЕ забувайте про арбітражне застереження!

Наприклад:

«Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у МКАС при ТПП України згідно з його Регламентом».

Сторони можуть також вказати матеріальне право, яким регулюватиметься їхній договір, визначити кількість арбітрів (один чи три), місце проведення та мову арбітражного розгляду.

Приклад судового застереження:

«Будь-які спори, розбіжності або претензії, що виникають на основі або у зв'язку з цим Контрактом та будь-якими подальшими змінами до нього, зокрема, щодо укладення, дійсності, зобов'язального характеру, тлумачення, виконання, порушення або припинення, а також позадоговірні претензії повинні передаватися на розгляд до компетентного суду Німеччини»



Запорізька
торгово-промислова палата



За підтримки:

Запорізької обласної державної адміністрації

Запорізької обласної ради

Регіонального фонду підтримки підприємництва в Запорізькій області

м.Запоріжжя
2021