Міністерство освіти і науки України

Національний авіаційний університет

Індивідуальне домашнє завдання

з дисципліни:

“Основи зовнішньоекономічної діяльності АП”

на тему:

“Договори і контракти в зовнішньоекономічній діяльності”

Київ 2010

Зміст

Питання 1. Особливості договору (контракту) в зовнішньоекономічній

діяльності….……………………………………….....……….…………...…………...3

Питання 2. Основні умови зовнішньоторговельного контракту …….........7

Питання 3. Типова структура контракту ЗЕД…………….…………….….17

Питання 4. Види цін зовнішньоторговельних контрактів……………........20

Список використаних джерел….……..………………………………….…..28

**ПИТАННЯ 1**

**ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВОРУ (КОНТРАКТУ) В ЗОВВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове товарно-грошове співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність і налагоджені міжнародні відносини мають велике значення для ефективного економічного розвитку. Основною формою зовнішньоекономічних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт). Порядок укладання й особливості зовнішньоекономічних договорів в Україні встановлено ст.ст. 377–389 ГК України, законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ, «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 р. № 1906-IV, «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 р. № 2709-IV, «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності від 23 грудня 2008 р. № 351-IV, Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201, Указом Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 4 жовтня 1994 р. № 567/74 тощо.

Відповідно до п. 9 ст. 1 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» під зовнішньоекономічним договором розуміють матеріально оформлену угоду двох чи більше суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну чи припинення взаємних прав і обов’язків у зовнішньоекономічній діяльності. Зовнішньоекономічний договір укладається виключно між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними контрагентами. Усі суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності мають однакове право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності й інших ознак.

В міжнародній практиці контрактом називають до­говір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі. **Контракт** — це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується пере­дати товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар. **Контракт —** основний комерційний доку­мент, що визначає права й обов'язки сторін. По суті в ньому викладений комплекс дій щодо здійснення зов­нішньоторгового обміну.

Беззаперечною умовою контракту купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покуп­ця. Цей контракт купівлі-продажу відрізняється від усіх інших контрактів, наприклад, контракту оренди, ліцен­зійного та ін.

Форма контракту може бути письмовою чи усною. Віденська конвенція ООН (1980р.) не вимагає, щоб до­говір купівлі-продажу обов'язково оформлявся в пись­мовій формі. Проте, законодавства ряду країн, в тому числі і України, вимагають обов'язкової письмової фор­ми договору купівлі-продажу. В письмовій формі повинні вноситися і всі зміни в контракт, направляться оферти, акцепти, запити та інші пропозиції та відповіді.

Недотримання форми таких угод стає причиною їх недійсності. Суб'єкти, що є сторонами зовнішньоторго­вого договору (контракту) купівлі-продажу, повинні мати повноваження на підписання договору у відповідності з законами України і з урахуванням її міжнародних дого­ворів.

У випадку, якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки його підпис. Від імені інших суб'єктів ЗЕД зовнішньоеконо­мічний договір підписують дві особи: особа, що має таке право відповідно до посади і згідно з документами засну­вання фірми, та особи, уповноваженої дорученням, ви­даним за підписом керівника суб'єкта ЗЕД одноосібно, якщо документи заснування не передбачають іншого. Якщо сторони правочину знаходяться в різних державах, то форма договору залежить від права місця проживання сторони, яка зробила пропозицію, якщо інше не встановлено договором. Форма правочину щодо нерухомого майна визначається за правом держави, у якій знаходиться майно, а щодо нерухомого майна, право на яке зареєстроване на території України, – правом України. Права й обов'язки сторін зовнішньоторгового контракту визначаються правом місця його підписання якщо сто­рони не узгодили іншого, і відображаються в умовах кон­тракту.

Даючи загальну характеристику контракту купівлі-продажу, слід відзначити джерела правового регулюван­ня зовнішньоторгових контрактів. Звичайно, вони мають певну специфіку. До основних джерел відносяться:

* міжнародні договори;
* національне законодавство;
* звичаї.

В практиці міжнародної торгівлі використовуються наступні джерела правового регулювання міжнародної купівлі-продажу:

* Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.);
* Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);
* Конвенція про право, що використовується до до­говорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1985 р.);
* та ін.

Найбільш широко в практиці міжнародної торгівлі використовується Віденська конвенція ООН про дого­вори міжнародної купівлі-продажу, прийнята у Відні в 1980р. Вона являє собою міжнародний документ, що має практичне значення при підписанні і виконанні зовні­шньоторгових контрактів. Віденська конвенція була розроблена комісією ООН про право міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з метою визначення єдиних норм, що регулювали б міжнародні торгові договори.

Учасниками Віденської конвенції є більше ЗО країн. До них відносяться Австрія, Китай, Німеччина, Італія, Польща, Швейцарія, США, Ірак, Франція та ін. На те­риторії України Конвенція вступила вдію з 1 лютого 1991 року.

Віденська конвенція складається з чотирьох частин і 101 статті, в яких докладно визначається порядок підпи­сання договору міжнародної купівлі-продажу (частина II) і його основні умови (частина III). Треба мати на увазі, що Віденська конвенція не регламентує всі аспекти міжнародної купівлі-продажу.

Значення даної Конвенції полягає в усуненні знач­них розбіжностей в національних законодавствах, що регулюють міжнародну купівлю-продаж товарів; визна­ченні рис міжнародного характеру договору; встанов­ленні переліку видів договорів і послуг, на які не розпов­сюджується її дія; визначенні головних прав і обов'язків сторін за договором; встановленні форми контракту купівлі-продажу; визначенні засобів правового захисту у випадку порушення договору продавцем чи покупцем та ін.

Разом з тим Віденська конвенція носить диспозитив­ний характер. Це означає, що сторони можуть в договорі відступити від будь-якого положення Конвенції чи зміни­ти його дію. І це повинно бути вказано в контракті. Якщо в контракті купівлі-продажу таких відступів не передба­чено, до нього повинні використовуватись норми Віденської конвенції 1980 р. Що стосується національ­ного законодавства, треба сказати, що практично в усіх країнах прийняті законодавчі акти, що містять норми, які регулюють відносини міжнародної купівлі-продажу. В одних країнах - це торгові кодекси (Франція, Німеччи­на, США, Швейцарія та ін.), в інших — спеціальні зако­нодавчі акти про міжнародну купівлю-продаж (Великоб­ританія та ін.).

В Україні відносини міжнародної купівлі-продажу регулюються Законом України "Про зовнішньоеконо­мічну діяльність", Декретом Кабінету Міністрів України " Про систему валютного регулювання і валютного конт­ролю", Законом України "Про порядок здійснення роз­рахунків в іноземній валюті". Значний вплив на зміст зо­бов'язань сторін за контрактом купівлі-продажу здійсню­ють прийняті в міжнародній практиці звичаї й звичай­ності. Вони відіграють вирішальну роль при вирішенні суперечок в арбітражі.

**ПИТАННЯ 2**

**ОСНОВНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ**

У міжнародній торговельній практиці існують найрізноманітніші контракти, їх зміст залежить від угоди, яку мають намір здійснити контрагенти. Але, незважаючи на все розмаїття видів контрактів, в основі кожного з них лежать положення класичного контракту купівлі-продажу, основні умови якого розглядаються нижче.

До обов'язкових контрактних положень входять умо­ви, без яких відповідний договірний документ не має сен­су та змісту, необхідних для того, щоб сторони мали юри­дичні підстави для обумовлених господарських та техні­чних дій (визначення сторін, кількість, якість по­ставленого товару, ціна, яку необхідно сплатити, тощо).

Додаткові умови потрібні для забезпечення виконан­ня контракту, вони визначають процедуру здавання/ приймання товару, його пакування, порядок припинен­ня виконання контракту внаслідок обставин нездолан­ної сили, характер розв'язання спорів тощо. Ці додаткові умови за певних обставин є обов'язковими, але в будь-якому випадку чим докладнішим та чіткішим є опис умов контракту, взаємних зобов'язань контрагентів, характе­ру та часу їх дій, тим більше підстав розраховувати на те, що контракт буде виконано, а інтереси його учасників задоволеними.

Отже, сам контракт повинен мати жорстку структу­ру, бути продуманим як цілісний документ та чітко фор­мулювати права й обов'язки сторін. При цьому, уклада­ючи його, слід враховувати, що склалися традиції щодо послідовності й характеру «наповнення» окремих струк­турних підрозділів контракту.

Підписання зовнішньоекономічного контракту являє собою цілий ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов. Початковим етапом є попередні переговори, які інколи називаються "трактацією угоди". Це серйозний і складний процес. Тим, хто починає без­посередню роботу по узгодженню всіх конкретних умов (статей) майбутнього контракту можна порекомендува­ти таке:

1, Дуже важливо чітко уявити мету угоди, що ви хо­чете зробити і що одержати. Щоб успішно вирішити цю проблему, необхідно створити ідеальну модель майбут­ньої операції, накреслити схему, поділити її на етапи, стадії, визначити строки, вирахувати ризик. І тільки після цього, можна приступати до формулювання умов дого­вору, звертатися за консультаціями до спеціалістів, готувати всі необхідні документи.

2, Проект майбутнього договору краще готувати са­мим, а не доручати контрагенту. Таким чином, ви змо­жете реалізувати свої інтереси.

3, Ніколи не підписуйте договір, поки його не пере­глянув і не завізував ваш юрист чи юрист іншої незалеж­ної фірми. В обласних торгово-промислових палатах, наприклад, є спеціальний відділ, який може надати ква­ліфіковану допомогу в перевірці і виправленні формулю­вань проекту договору.

4. Формуючи умови договору, не допускайте двоя­кості висловлювань, розпливчастих фраз, нечіткості. В договорі має значення кожна буква, кожна кома.

Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201, визначені обов’язкові умови, які мають бути передбачені в договорі, якщо сторони такого договору не погодилися про інше щодо викладення умов договору й така домовленість не позбавляє договір предмета, об’єкта, мети й інших істотних умов.

До таких умов відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та мiсце його укладення.

2. Преамбула.

У преамбулi зазначається повне найменування сторін – учасникiв зовнiшньоекономiчної операцiї, пiд якими вони офiцiйно зареєстрованi, iз зазначенням країни, скорочене визначення сторiн як контрагентiв ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо), особа, вiд iменi якої укладається зовнiшньоекономiчний договiр (контракт), та найменування документiв, якими керуються контрагенти при укладеннi договору (контракту) (установчi документи тощо).

3. Предмет договору (контракту).

У цьому роздiлi визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентiв зобов'язаний поставити (здiйснити) iншому iз зазначенням точного найменування, марки, сорту або кiнцевого результату роботи, що виконується.

У разi бартерного (товарообмiнного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрiчних поставок (або назва товару, що є кiнцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує бiльш детальної характеристики або номенклатура товарiв (робiт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфiкацiї), який має бути невiд'ємною частиною договору (контракту), про що робиться вiдповiдна вiдмiтка в текстi договору (контракту).

Для бартерного (товарообмiнного) договору (контракту) згаданий додаток (специфiкацiя), крiм того, балансується ще за загальною вартiстю експорту та iмпорту товарiв (робiт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається вiдповiдна технологiчна схема такої переробки.

Технологiчна схема переробки давальницької сировини повинна вiдображати:

* усi основнi етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцiю;
* кiлькiснi показники сировини на кожному етапi переробки з обґрунтуванням технологiчних втрат сировини;
* втрати виконавця переробки на кожному етапi переробки.

4. Кiлькiсть та якiсть товару (обсяги виконання робiт, надання послуг).

У цьому роздiлi визначається, залежно вiд номенклатури, одиниця вимiру товару, прийнята для товарiв такого виду (у тоннах, кiлограмах, штуках тощо), його загальна кiлькiсть та якiснi характеристики.

У текстi договору (контракту) про виконання робiт (надання послуг) визначаються конкретнi обсяги робiт (послуг) та термiн їх виконання.

У разі продажу товарів на вагу має значення врахування ваги тари: вага нетто означає вагу самого товару без упаковки, а вага брутто — разом з нею, причому в останньому випадку вартість тари фактично дорівнює вазі тари (якщо вага тари є порівня­но незначною, тобто до 1—2%, або якщо вартість тари є зіставною з вартістю товару.

Якість товару — визначення сукупності характерис­тик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задовольняти ті або інші споживчі (індивідуаль­но-побутові або виробничі) потреби покупця. Якість ви­значається за допомогою однієї або кількох наведених нижче систем оцінки:

* стандартів, які розробляються і затверджуються урядовими органами та спеціалізованими структурами — торговельно-промисловими об'єднаннями, союзами підприємців, провідними виробниками, науково-техніч­ними, екологічними асоціаціями тощо;
* технічних умов, які застосовуються у разі відсут­ності відповідних стандартів тау випадках, коли специфі­ка виробництва та/або експлуатації виробу потребують регламентації його характеристик, технічного складу, опису матеріалів, причому в контрактах може передба­чатися методика контролю відповідних характеристик (наприклад, стосовно поставок літаків, суден, складного промислового обладнання);
* специфікацій, котрі, як правило, є додатками до кон­трактів і фіксують параметри індивідуального виробу;
* опису, який відображає індивідуальні ознаки то­варів, що можуть варіюватися в межах базових родових характеристик;
* зразка, який є загальноприйнятим і/або погодже­ним сторонами з еталоном, причому визначається й ме­тодика порівняння товару угоди та зразка;
* вмісту речовин відповідно до хімічного, технологіч­ного складу виробу установленням мінімально припус­тимої кількості корисних і максимально припустимої кількості небажаних речовин або домішок (наприклад, у металевих рудах);
* показника виходу готового продукту, згідно з яким у відсотковому або абсолютному виразі встановлюється кількість кінцевого продукту, який можна отримати із сировини або проміжної субстанції (наприклад, олії з насіння);
* попереднього огляду, коли у встановлений термін по-купцеві надається можливість оглянути партію товару, причому продавець гарантує, що товар був достатньо представлений під час такого огляду (як правило, засто­совується при продажах з аукціонів і складів);
* справедливої середньої якості, коли у контракті заз­начається, що контрактний товар на момент здійснення поставки відповідає традиційним уявленням про його якість (передусім стосовно поставок зернових);

способу «тель-кель», який передбачає продаж то­вару "таким, яким він є" на момент укладення контрак­ту, причому покупець зобов'язується прийняти товар не­залежно від того, наскільки зміняться його якісні влас­тивості до моменту поставки, аби тільки він відповідав зафіксованому в контракті виду чи сорту (передусім щодо незібраного врожаю).

5. Базиснi умови поставки товарiв (приймання-здавання виконаних робiт або послуг).

У цьому роздiлi зазначається вид транспорту та базиснi умови поставки (у вiдповiдностi до Мiжнародних правил iнтерпретацiї комерцiйних термiнiв чинної редакцiї), якi визначають обов'язки контрагентiв щодо поставки товару i встановлюють момент переходу ризикiв вiд однiєї сторони до iншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партiй товару).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робiт (надання послуг) у цьому роздiлi визначаються умови та строки виконаних робiт (послуг).

Цей пункт часто може бути не самостійною статтею, а входити у предмет контракту. Згідно з українським за­конодавством і державною нормативною документацією правила Інкотермс застосовуються тільки стосовно екс­портно-імпортних операцій, тобто лише у міжнародній практиці, водночас посилання на той або інший вид ба­зисних умов контракту часто трапляється й у внутрішньо­господарській практиці.

6. Цiна та загальна вартiсть договору (контракту).

У цьому роздiлi визначається цiна одиницi вимiру товару та загальна вартiсть товарiв або вартiсть виконаних робiт (наданих послуг), що поставляються згiдно з договором (контрактом), крiм випадкiв, коли цiна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згiдно з договором (контрактом) поставляються товари рiзної якостi та асортименту, цiна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартiсть. У цьому разi цiновi показники можуть бути зазначенi в додатках (специфiкацiях), на якi робиться посилання в текстi договору (контракту).

При розрахунках цiни договору (контракту) за формулою зазначається орiєнтовна вартiсть договору (контракту) на дату його укладення.

У договорi (контрактi) про переробку давальницької сировини крiм того зазначається її заставна вартiсть, цiна та загальна вартiсть готової продукцiї, загальна вартiсть переробки.

У бартерному (товарообмiнному) договорi (контрактi) зазначається загальна вартiсть товарiв (робiт, послуг), що експортуються, та загальна вартiсть товарiв (робiт, послуг), що iмпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в iноземнiй валютi, вiднесенiй Нацiональним банком України до першої групи Класифiкатора iноземних валют.

Ціна може встанов­люватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі даним товаром. Вимога щодо наявності в тексті договору вказівки щодо ціни по­ставки є обов'язковою згідно з вітчизняним законодав­ством, за яким відсутність відповідних положень робить контракт недійсним. У визначенні кінцевої ціни товару важливим фактором є базис ціни, який показує, чи вхо­дять витрати з доставки товару до її ціни. Базис ціни за­лежить від обраних базисних умов контракту, до яких, наприклад, можуть додаватися витрати внутрішніх пере­везень та інші статті витрат. Валюта ціни (валюта, в якій виражається ціна товару) може не збігатися з валютою розрахунку, отже, урахування курсових коливань для контр­агентів є важливим фактором прибутковості угоди.

7. Умови платежiв.

Цей роздiл визначає валюту платежу, спосiб, порядок та строки фiнансових розрахункiв та гарантiї виконання сторонами взаємних платiжних зобов'язань. Залежно вiд обраних сторонами умов платежу в текстi договору (контракту) зазначаються:

* умови банкiвського переказу до (авансового платежу) та/або пiсля вiдвантаження товару або умови документарного акредитива, або iнкасо (з гарантiєю), визначенi вiдповiдно до постанови Кабiнету Мiнiстрiв України i Нацiонального банку України вiд 21 червня 1995 р. N 444 "Про типовi платiжнi умови зовнiшньоекономiчних договорiв (контрактiв) i типовi форми захисних застережень до зовнiшньоекономiчних договорiв (контрактiв), якi передбачають розрахунки в iноземнiй валютi";
* умови за гарантiєю, якщо вона є або коли вона необхiдна (вид гарантiї: на вимогу, умовна), умови та термiн дiї гарантiї, можливiсть змiни умов договору (контракту) без змiни гарантiй.

8. Умови приймання-здавання товару (робiт, послуг).

Здача-приймання товару — процедура передачі това­ру, яка супроводжується відповідними формальними дія­ми та документальним оформленням і не обов'язково збігається з переходом прав на товар від продавця до по­купця. У контракті встановлюється місце фізичної по­ставки товару, для чого при написанні обраного з базис­них умов контракту робиться відповідна прив'язка до конкретного місця (наприклад, FAS " порт Іллічівськ).

У цьому роздiлi визначаються строки та мiсце фактичної передачi товару, перелiк товаросупровiдних документiв.

Приймання-здавання проводиться за кiлькiстю згiдно з товаросупровiдними документами, за якiстю – згiдно з документами, що засвiдчують якiсть товару.

9. Упаковка та маркування.

Цей роздiл мiстить вiдомостi про упаковку товару (ящики, мiшки, контейнери тощо), нанесене на неї вiдповiдне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), мiсце призначення, габарити, спецiальнi умови складування i транспортування та iнше), а за необхiдностi також умови її повернення.

Пакування товару, як і його маркування, є обов'яз­ком продавця, причому умови міжнародної торгівлі ви­сувають жорсткі вимоги щодо цього процесу. Основним завданням маркування є інформування про учасників операції купівлі-продажу, країну виготовлення товару та місце його призначення, номер контракту, а також про технічні вимоги до транспортування — вату нетто та брутто кожної вантажної одиниці, габарити останньої та вказів­ки щодо особливої обережності, обмежень кантування тощо. Маркування зазвичай наноситься на тару з двох протилежних боків та зверху для більшої інформативності та якості прийому-здачі товару.

Таким чином, цей пункт має бути предметом спе­ціальних зауважень у контракті. Зазвичай у більшості ви­падків тара переходить у власність покупця разом із то­варом, оскільки її вартість ураховується в ціні товару. Щоправда, можливими є винятки з цього правила, і в контракті або не враховується ціна тари, або фіксується обов'язок покупця повернути її продавцеві. Сучасним видом тари вважається контейнер, який забезпечує най­краще збереження вантажу та дає можливість викорис­товувати різні види транспорту. Іншими видами зов­нішньоїтари є ящики, мішки, коробки, діжки, піддони (інколи з подальшим упакуванням у плівку).

10. Форс-мажорнi обставини.

Цей роздiл мiстить вiдомостi про те, за яких випадкiв умови договору (контракту) можуть бути не виконанi сторонами (стихiйнi лиха, воєннi дiї, ембарго, втручання з боку влади та iнше). При цьому сторони звiльняються вiд виконання зобов'язань на строк дiї цих обставин, або можуть вiдмовитися вiд виконання договору (контракту) частково або в цiлому без додаткової фiнансової вiдповiдальностi. Строк дiї форс-мажорних обставин пiдтверджується торгово-промисловою палатою вiдповiдної країни.

11. Санкцiї та рекламацiї.

Санкції та рекламації за порушення умов контракту — положення про характер і розміри компенсацій, штрафів за порушення термінів, поставку неякісної про­дукції, некомплектну та кількісно неповну поставку, а також порушення інших положень контрактів. Такі по­ложення є підставою для подання рекламацій (реклама­ційних листів) — претензій, у яких йдеться про невико­нання або неналежне виконання контрактних зобов'я­зань.

Цей роздiл встановлює порядок застосування штрафних санкцiй, вiдшкодування збиткiв та пред'явлення рекламацiй у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним iз контрагентiв своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чiтко визначенi розмiри штрафних санкцiй (у вiдсотках вiд вартостi недопоставленого товару (робiт, послуг) або суми неоплачених коштiв, строки виплати штрафів – вiд якого термiну вони встановлюються та протягом якого часу дiють, або їх граничний розмiр), строки, протягом яких рекламацiї можуть бути заявленi, права та обов'язки сторiн договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацiй.

12. Урегулювання спорiв у судовому порядку.

У цьому роздiлi визначаються умови та порядок вирiшення спорiв у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чiтких критерiїв визначення суду будь-якою зi сторiн залежно вiд предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибiр матерiального i процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

Переваги арбітражу перед судовим розглядом поля­гають у спрощеності процедури, швидкості розгляду справи, низьких витратах, кращих гарантіях конфіден­ційності ділової та технічної інформації, можливості ви­бору арбітрів (суддів), а також вибору мови, на якій про­ходитиме судове засідання.

Важливим інститутом, який сприяє арбітражному процесу в Україні, є Торгово-промислова палата, яка містить у своєму складі Міжнародний комерційний ар­бітражний суд. Отже, вітчизняним учасникам експорт­но-імпортних операцій рекомендується вказувати у своїх міжнародних контрактах, що комерційні спори, які мо­жуть виникати під час виконання контрактів, розгляда­тимуться цією арбітражною інстанцією з використанням чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічних відносин.

На міжнародному рівні важливу роль відіграє Міжна­родний арбітражний суд при Міжнародній торговій па­латі в Парижі, а також Міжнародний третейський суд (штаб-квартира у Гамбурзі), Арбітраж при комітеті Ллой-да (Лондон), інші, зокрема галузеві та регіональні, судо­во-арбітражні органи.

13. Мiсцезнаходження (мiсце проживання), поштовi та платiжнi реквiзити сторiн.

При цьому зазначаються мiсцезнаходження (мiсце проживання), повнi поштовi та платiжнi реквiзити (N рахунку, назва та мiсцезнаходження банку,) контрагентiв договору (контракту).

За домовленiстю сторiн у договорi (контрактi) можуть визначатися додатковi умови:

* страхування, гарантiї якостi, умови залучення субвиконавцiв договору (контракту), агентiв, перевiзникiв, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачi технiчної документацiї на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податкiв, митних зборiв, рiзного роду захиснi застереження, з якого моменту договiр (контракт) починає дiяти, кiлькiсть пiдписаних примiрникiв договору (контракту), можливiсть та порядок унесення змiн до договору (контракту) та iн.

Статтею 383 ГК України визначено, що КМУ з метою забезпечення відповідності зовнішньоекономічних договорів законодавству України може запроваджувати їх державну реєстрацію. Види зовнішньоекономічних договорів, які підлягають обов’язковій державній реєстрації, а також порядок її здійснення визначають законом та іншими нормативно-правовими актами. Наприклад, обов’язковій реєстрації підлягають зовнішньоекономічні договори на здійснення експортних операцій з металобрухтом, що встановлено наказом Міністерства економіки України № 505 від 15 грудня 2005 р. Крім того, зовнішньоекономічний договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов’язковість яких надано ВР України.

**ПИТАННЯ 3**

**ТИПОВА СТРУКТУРА КОНТРАКТУ ЗЕД**

Міжнародний контракт (або міжнародна угода) – це домовленість про комерційний обмін цінностями між де­кількома контрагентами, причому в результаті кожен з учасників отримає особисту користь від об'єкта, що об­мінюється або продається.

В практиці міжнародної торгівлі широко використо­вуються різні типові форми контрактів. Вони стали роз­роблятися великими експортерами й імпортерами ще в кінці XIX ст. Складання будь-якого контракту, в т.ч. кон­тракту купівлі-продажу – це дуже кропітка робота, яка вимагає великих витрат, зусиль і часу. Тому ділові люди здавна прагнули якось уніфікувати, стандартизувати, зро­бити їх типовими. За деякими підрахунками на світово­му ринку сьогодні використовується більше 10 млн. ти­пових контрактів.

Типовий контракт – це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уні­фікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто ніби наперед узгоджених, типових умов. Другу частину типового контракту складають статті, умо­ви яких вимагають узгодження. Це статті, які містять умо­ви про предмет контракту, ціну товару, його якість, тер­міни поставок, умови платежу та ін.

Типові контракти на світовому ринку можуть вико­ристовуватися в різних формах. Як правило, вони скла­даються на бланках, виготовлених в топографії.

Найбільш поширеною формою являється такий типовий контракт, в якому викладаються й формулю­ються належним чином статті, що містять в собі за­гальні умови купівлі-продажу. А в тих статтях, умови яких вимагають узгодження, залишається місце для уточнення. Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні умови угоди, і він готовий до підписан­ня. Інколи у всіх пунктах залишається місце для уточ­нення.

Друга форма типового контракту відрізняється тим, що статті, які містять в собі загальні умови, друкуються на звороті контракту чи інших листках, а статті, умови яких вимагають узгодження, друкуються на лицьовій сто­роні контракту. Є й такий варіант типового контракту, в якому загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені, і на них робиться посилання на зворотній стороні контракту, а на лицьовому боці друку­ються мінімум 3-4 статті, умови яких вимагають узгод­ження (тобто про кількість; ціну, терміни й інколи якість доставки).

Використання типового контракту може здійснюва­тися двома способами:

* беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
* використання типового контракту як зразка, який може бути змінений у відповідності до конкретної угоди.

Частіше всього типовий контракт, розроблений од­ною із сторін угоди, береться за зразок і на його основі шляхом узгодження кожної статті, кожної умови конт­ракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

Типові форми контрактів розробляються в основно­му великими експортерами даного виду продукції, об'єд­наннями промисловців і підприємців, асоціаціями, сою­зами, торгово-промисловими палатами, біржовими ко­мітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців. Це, як пра­вило національні союзи. Проте по багатьох товарах – зернових, лісопиломатеріалах; шкірсировині – велике зна­чення мають типові контракти, розроблені міжнарод­ними союзами підприємців. Найбільше поширення в торгівлі зерновими, масляними, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком тощо, одер­жали типові контракти, розроблені біржовими комітета­ми. Галузеві об'єднання розробляють зазвичай декілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами полягає звичайно в методі визначення ціни (ФОБ, СІФ та ін.), способу доставки товару (цілими пароплавами чи дрібними відправками); напрямку перевезення, що може вплинути на упаковку товару, умови страхування тощо.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК.) ООН. Під керів­ництвом ЄЕК було розроблено більше ЗО варіантів типо­вих контрактів і загальних умов купівлі-продажу, част­ково, договір купівлі-продажу зернових (16 варіантів пе­реглянуті в 1965 р.); загальні умови експортних доставок машинного обладнання (1955 р.); загальні умови монта­жу машинного обладнання за кордоном (1963 р.); загальні умови купівлі-продажу для експорту товарів довготрива­лого користування та інших металовиробів серійного ви­робництва (1961 р.); загальні умови купівлі-продажу цит­русових (1958р.) та ін.

Розробляють типові контракти також торговельні палати асоціації і федерації експортерів, біржа (зі своїх товарів).

Зрозуміло, що умови типових контрактів з часом змінюються. Адже умови контрактів – це спроби нав'язати волю великих експортерів іншим контрагентам, а співвідношення сил на світовому ринку постійно змінюється, що веде до зміни умов і технології торгівлі. Наприклад, раніше не дозволялося перевозити зерно в танкерах, сьогодні за умовами контрактів це можна робити, оскільки є засоби, що ліквідують запахи нафтопродуктів.

Крім того, постійно уточнюються юридичні формулювання окремих статей контрактів, щоб уникати зайвих спорів і розбіжностей.

Типові форми контрактів являються обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Звичайно зміст таких угод ґрунтується на праві і практиці країни-розроблювача. І це необхідно враховувати українським підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

**ПИТАННЯ 4**

**ВИДИ ЦІН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ**

Ринок зовнішньої торгівлі являє собою складну систему, яка містить велику кількість різних ринків товарів та послуг, що мають свою специфіку. Така специфіка зумовлює різноманітність чинників, які впливають на ціноутворення, рівень та динаміку світових цін. Крім того, наявність значної кількості цін на зовнішньому ринку зумовлена також різними комерційними умовами поставок, характером торговельних угод та іншими чинниками. При всьому різноманітті цін зовнішнього ринку їх можна поділити на світові, ціни певних ринків, контрактні, ціни базисних умов поставки, експортні, імпортні та ін.

*Світові ціни* — це ціни, за якими здійснюються великі експортно-імпортні операції, що значною мірою характеризують стан міжнародної торгівлі конкретними товарами. При цьому експортно-імпортні операції мають здійснюватись:

* регулярно, оскільки ціни епізодичних угод не є показовими;
* в умовах вільного торгово-політичного режиму, бо ціни, що діють у межах замкнутих економічних угруповань (ціни «закритого ринку»), не можуть бути світовими;
* у вільно-конвертованій валюті.

До світових належать ціни провідних виробників та постачальників, які займають значну частку в загальному обсязі аналогічної продукції, що реалізується на зовнішньому ринку. Вони відображають середньосвітові умови виробництва та реалізації товарів.

Виходячи з особливостей ціноутворення на зовнішньому ринку, як правило, розрізняють дві основні групи світових цін: на сировинні ресурси та на готову продукцію обробної промисловості.

На практиці світові ціни на сировинні товари визначаються рівнем цін країн-експортерів або цінами бірж та аукціонів. Так, на нафту світовими цінами є експортні ціни країн-членів ОПЕК, на пшеницю — експортні ціни Канади та США, на папір — експортні ціни Фінляндії, на каучук — ціни Сінгапурської біржі, на цукор — ціни Паризької товарної біржі, на хутро — ціни Лондонського та Санкт-Петербурзького аукціонів.

Світовими цінами на готову продукцію обробної промисловості зазвичай є *експортні ціни* провідних виробників, які спеціалізуються на виготовленні даного виду продукції. Так, на машини та обладнання світовими є ціни переважно європейських, американських та японських виробників. Якщо стосовно сировинних товарів визначення світової ціни не викликає ускладнень, то відносно готових виробів для встановлення ціни, яка відповідає світовим показникам, необхідно спиратися на ціни багатьох провідних компаній, що виробляють та експортують аналогічну продукцію.

Залежно від типу ринку світові ціни поділяються на біржові котирування, ціни товарних аукціонів та ціни торгів.

*Біржові котирування*— це ціни спеціально організованого постійно діючого ринку масових, якісно однорідних товарів. На товарних біржах реалізується сировина, товари сільськогосподарського та мінерального походження (пиломатеріали, бавовна, вовна, зерно, цукор, кава, кольорові та дорогоцінні метали тощо). На сучасному етапі в зовнішній торгівлі через біржі реалізується понад 50 видів сировинних товарів, на які припадає 15—20 % усього експорту розвинутих країн. Біржові котирування, з одного боку, є цінами реальних контрактів, а з іншого — використовуються як орієнтири при встановленні цін на товари, що реалізуються за звичайними угодами.

*Ціни міжнародних товарних аукціонів* — це ціни публічного продажу попередньо оглянутої покупцями партії товару (лот), як правило, за максимальною запропонованою ціною. Аукціонні торги спеціалізуються на реалізації певних товарів і проводяться зазвичай один або кілька разів на рік. Особливістю аукціонів є наявність у більшості випадків значної кількості покупців та одного або кількох продавців, які, на відміну від бірж, здійснюють операції відносно реальних товарів за строго індивідуальними властивостями.

Під час аукціонних торгів використовуються стартові ціни, ціни аукціонного кроку та ціни фактичної реалізації. Рівень стартової ціни, з якої починаються торги, залежить від вартості та якості товару, співвідношення попиту і пропозиції, періодичності проведення торгів та інших чинників. Стартовою ціною може бути кінцева ціна попереднього аукціону. Ціна аукціонного кроку — це проміжна ціна, яка перевищує стартову й оголошується потенційним покупцем. Ціна фактичного продажу — це кінцева ціна, яка більше стартової на суму цін аукціонних кроків.

Останнім часом ціни аукціонів найчастіше встановлюються на продукцію сільського і лісового господарства, рибальства, хутряні товари, чай, дорогоцінне каміння, антикваріат та предмети мистецтва.

Різновидом цін міжнародних товарних аукціонів є ф’ючерсні ціни. Ф’ючерс — це термінова угода на придбання чи продаж певної кількості товару за умови його майбутньої поставки у визначені строки та місце. Ф’ючерсні ціни не зазнають істотних змін за умов інфляції і тому вигідні покупцям.

*Ціни аукціонів* та біржові котирування публікуються в спеці-альних бюлетенях, які видаються біржовими та аукціонними комітетами.

*Ціни торгів* — це ціни особливої форми спеціалізованої торгівлі, яка ґрунтується на видачі замовлень на поставку товарів або отримання підряду на виконання певних робіт за умовами, що заздалегідь об’явлені у спеціальному документі-тендері. Відмітною рисою такої форми торгівлі є наявність кількох конкурентів, які пропонують свої проекти на виконання певних робіт, з яких замовник вибирає найвигідніший, у тому числі й за ціною. Міжнародні торги проводяться з технічно складної та капіталомісткої продукції машинобудування (енергетичне та металургійне устаткування, літаки, судна тощо). Ціни торгів охоплюють приблизно третину всіх експортних цін на машини та обладнання. Крім того, на торгах оцінюється будівництво промислових підприємств, автомобільних та залізничних доріг, мостів, електростанцій, готелів та ін.

Як результати торгів, так і ціни друкуються рідко, хоча інформація про місце та термін їхнього проведення регулярно дається в офіційних (зазвичай урядових) друкованих виданнях, спеціальних бюлетенях, економічних журналах, а також розповсюджується через торгові представництва і посольства інших країн.

Світові ціни слугують також орієнтиром при формуванні цін міжнародних контрактів. Залежно від способу фіксації контрактні ціни можна поділити на п’ять основних видів: тверді, рухомі, з наступною фіксацією, ковзаючі та змішані.

*Тверда ціна* встановлюється на момент підписання контракту і залишається незмінною протягом усього терміну його дії. Така ціна переважно використовується в угодах із коротким строком поставки, коли не очікується істотних змін у цінах. У контрактах з тривалим терміном поставок, як правило, вноситься примітка: «ціна тверда, зміні не підлягає».

*Рухомою називається ціна*, яка також зафіксована в контракті, але може бути переглянута, якщо на момент поставки товару його ринкова ціна зменшиться. У цьому випадку в контракт вноситься застереження, яке передбачає коректування зафіксованої у ньому ціни, якщо до моменту виконання угоди ціна товару на ринку змінилася. Як правило, контрактом обумовлюється мінімальне відхилення ринкової ціни від установленої в угоді, у межах якого контрактна ціна не переглядається. В основному припустимий мінімум відхилення цін становить 2—6 %. З метою визначення необхідності коригування рухомої ціни, у контракті вказується джерело, з якого можна отримати офіційну інформацію щодо зміни ринкових цін.

Ціни з наступною фіксацією застосовуються у випадках, коли протягом виконання контракту очікується значне підвищення цін, яке важко передбачити та оцінити з достатньою мірою точності. У такому разі в контракті обумовлюються джерела цінової інформації та дата, на яку фіксується ціна. Джерелами інформації про ціни можуть бути біржові котирування, прейскуранти фірм, ціни фактичних угод конкурентів тощо. Терміном фіксування цін може бути певна календарна дата, день надходження товару покупцеві та ін. Даний спосіб установлення цін, як правило, використовується в контрактах з терміном дії до одного року.

*Ковзаючі ціни*застосовуються в довгострокових контрактах на поставку складних та унікальних товарів, які мають значний термін виготовлення (прокатні стани, судна). Така ціна визначається на момент виконання контракту шляхом перегляду початкової договірної ціни. Причиною такого перегляду є істотні зміни у витратах на виробництво продукції, які відбулися протягом виконання угоди.

Ковзаюча ціна, формула якої визначається в контракті, складається з двох частин: базової та змінної. Базова ціна з встановленням її структурних частин (наприклад, матеріальні витрати —50 %, зарплата — 30 %, накладні витрати — 20 %) узгоджується сторонами при підписанні контракту. Змінна визначається на момент виконання контракту шляхом перерахунку структури ціни, зумовленої відповідними змінами у витратах. Кінцева ковзаюча ціна, як правило, обчислюється за такою формулою:

 (5.1)



де ЦК — ковзаюча ціна;

ЦБ — базова ціна;

А і В — частка в ціні витрат відповідно на матеріали та оплату праці;

С — незмінна частка ціни, до якої входять накладні витрати, прибуток та інші складові (сума А + В + С повинна дорівнювати 1);

МП і МБ — відповідно поточна і базова середня ціна матеріалів;

ЗП і ЗБ — відповідно поточна і базова середня ставка оплати праці.

При встановленні ковзаючої ціни в контракт можуть вноситись певні обмежувальні умови. Наприклад, такою умовою є встановлена у відсотках до договірної ціни межа, до якої ціни не переглядаються. Обмежувальним чинником може також виступати граничний відсоток можливої зміни договірної ціни (наприклад, не більше ніж 10% загальної вартості замовлення) який називається лімітом ковзання.

Угодою може передбачатись, що ковзання поширюється не на всю суму витрат, а лише на певні їхні елементи (наприклад, на матеріальні ресурси). Крім того, ковзання ціни може охоплювати не весь термін дії контракту, а менший період, наприклад, перші місяці дії угоди.

На практиці інколи застосовується змішаний спосіб встановлення ціни, коли її певна частка фіксується під час підписання контракту, а інша формується як ковзаюча ціна. У цьому випадку ціна називається змішаною.

При встановленні контрактної ціни певного товару світова ціна, як її основа, підлягає обов’язковому коригуванню. Це пояснюється тим, що параметри продукту, щодо якого укладається контракт та умови самої угоди, як правило, відрізняються від тих, у яких сформувалась світова ціна. Перехід від світової до контрактної ціни здійснюється шляхом застосування цінових поправок. Такою поправкою насамперед є визначення виду валюти, за якою буде укладена угода. Здебільшого такою валютою є американський долар. Але щодо деяких товарів ураховуються торгові традиції. Так, у контрактах на сталь традиційно використовуються ціни у шведських кронах, а на кольорові метали та каучук — фунти стерлінгів.

Далі застосовуються поправки за умови платежу, які можуть здійснюватись готівкою, авансом або в кредит. Контрактна ціна товару, який оплачується авансом або готівкою, менша, ніж за умови продажу в кредит. Якщо предметом контракту є продукція виробничо-технічного призначення, то використовуються поправки на комплектацію, серійність та ін. Поправки на комплектацію застосовуються при визначенні цін на складні конструкції, коли можливі різні варіанти їхнього складання, а поправки на серійність — на продукцію, яка надходить різними партіями.

Обов’язковим видом поправок при встановленні контрактних цін є базисні умови поставок. Під ними розуміються умови відображення у фактурній (купівлі-продажу) ціні витрат на транспортування, завантаження, розвантаження, страхування та митне оформлення товарів у разі їхнього перетину митного кордону тієї чи іншої країни.

Кожна країна внаслідок певних історичних, економічних та інших умов має свої правила торгівлі. Тому при підписанні міжнародних торговельних угод можуть виникнути неузгодження щодо підходів сторін до тих чи інших понять. З метою уникнення можливих непорозумінь, Міжнародна торгова палата розробила міжнародні правила тлумачення торговельних угод — «Інкотермс», які були вперше опубліковані в 1936 р. Ці правила встановлюють базисні умови поставок товарів, які визначають обов’язки продавця і покупця, розподіл витрат та ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту.

В Україні базисні умови поставок регламентуються правилами «Інкотермс» у редакції 1990 р., хоча у світовій практиці вже використовуються правила в редакції 2000 р. Правила містять 13 базисних умов поставки, які залежно від ступеня розподілу між продавцем та покупцем зобов’язань щодо поставки товару та відповідальності за ризики пошкодження або загибелі вантажу, можна поділити на чотири групи: E, F, C і D.

Перша група «E» містить тільки одну умову (EXW) — «франко-завод», за якою практично всі витрати і ризики з доставки товару до місця призначення несе покупець. Продавець лише надає товар на своєму заводі (складі) і навіть не несе відповідальності за його навантаження.

Друга група «F» (основний фрахт не сплачений) об’єднує три базисні умови (FCA, FAS, FOB), згідно з якими продавець повинен доставити товар перевізнику, якого визначає покупець. Перевізником може бути не тільки фірма, що дійсно доставляє товар, а й експедиторська організація, яка забезпечує здійснення перевезень.

Третя група «С» (основний фрахт сплачений) містить чотири умови (CFR, CIF, CPT, CIP), за якими продавець оплачує перевезення товару до вказаного в контракті місця і не несе витрати та ризики, що пов’язані з пошкодженням або втратою вантажу.

До четвертої групи «D» (прибуття) входять п’ять базисних умов поставки (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP), які характеризують максимальні обов’язки та відповідальність продавця. За цими умовами він несе всі витрати і ризики, які пов’язані з доставкою товару до країни покупця.

Правилами Інкотермс визначається також вид транспорту (вид перевезень), який може використовуватись при здійсненні контрактів, що укладені за певними умовами. «Інкотермс — 90» дає визначення всіх базисних умов поставки. Так, FOB (вільний на борту) — це умова, яка використовується тільки для водного транспорту. Вона означає, що продавець за свої кошти повинен доставити товар до вказаного в контракті порту і завантажити його на борт судна. Зобов’язання щодо поставки вважається виконаним після того, як товар перейшов через поручні судна. З цього моменту всі подальші витрати (фрахт, мито, податки) та ризики пошкодження або втрати товару бере на себе покупець.

Умова DAF (доставлено до кордону) означає, що продавець сплачує транспортні витрати та бере на себе ризики до зазначеного контрактом пункту на кордоні, однак до вступу на «митний кордон» країни. Перехід ризиків від продавця до покупця здійснюється з моменту прибуття товару в зазначений пункт. Ці умови застосовуються, головним чином, при перевезенні товару залізничним або автомобільним транспортом, але можуть використовуватись і при інших видах перевезень.

Умова DDP (доставлено в місце призначення зі сплатою мита) поширюється на всі види транспорту й означає максимальні зобов’язання продавця. Він несе всі витрати і ризики, включаючи мита, податки та інші збори, пов’язані з доставкою товару. Перехід ризиків від продавця до покупця відбувається в момент передання товару покупцю в погодженому сторонами пункті.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Наказ Мiнекономiки вiд 6.09.2001 р. № 201 «Положення про форму зовнiшньоекономiчних договорiв (контрактiв)»;
2. [Ціни та цінова політика: Навч. посібник. Тормоса Ю.Г.](http://polka-knig.com.ua/book.php?book=18) – К.:КНЕУ, 2001 р.;
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч.посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. - К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.;
4. Гуріна Г.С., Луцький М.Г., Мостенська Т.Л.,Новак В.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підруч­ник.-К.: Сузір'я, 2007. 372 с.;
5. Газета «Правовий тиждень», № 42 (115), 2008 р. «Особливості укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», автор – [Рибальченко Н.](http://www.legalweekly.com.ua/article/authors/author/?uid=215)С.