

Розділ 13. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

13.1 Сутність зовнішньоекономічного контракту. Основні умови укладання договорів

Відповідно до Закону України від 16.04.91 № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» *зовнішньоекономічний договір (контракт)* визначено, як матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) використовують вимоги національного законодавства, рекомендації міжнародних органів й організацій, передбачені світовою практикою, а також сукупність різних гарантій і застережень. Коректне складання зовнішньоекономічного договору (контракту) є запорукою успішного проведення зовнішньоекономічної операції, пов'язаної з переміщенням товарів й інших предметів через митний кордон України.

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору впливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними укласти його відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укладати різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є [82]:

- продавцем — у договорі купівлі-продажу;
- лізингодавцем — у лізинговій угоді;
- ліцензіаром — у ліцензійному договорі;
- комітентом (консигнатором) — у договорі комісії (консигнації);
- довірителем — у договорі доручення;
- перевізником — у договорі перевезення;
- експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхувальником — у договорі страхування;
- кредитором — у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;
- про створення спільних підприємств застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється та офіційно реєструється;
- укладених на аукціонах, торгах або на біржі застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До інших контрактів застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

Наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року затверджено Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [27], яким передбачається істотні умови таких договорів. Згідно цього положення, до умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті) відносяться:

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

Зазначення в зовнішньоекономічній договорі (контракті) місця його складання має немаловажне значення, оскільки Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлено, що форма зовнішньоекономічної угоди визначається правом місця її складання. Цим же законом встановлено, що угода, що складена за кордоном, не може бути визнана недійсною внаслідок недотримання форми, якщо дотримані вимоги законів України.

*«КОНТРАКТ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ №567089
від 15.02.2014 року м. Хмельницький»*

2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін - учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).

«Державне підприємство «Ярмолинецький лісхоз», Хмельницького обласного управління лісного господарства, Україна, що діє на основі Статуту, в особі директора Гудловського Володимира Васильовича, далі «Продавець», з однієї сторони та фірма «Унілес» с.р.о., Братислава, Словачія, в особі директора Мирослава Процика, далі «Покупець», з іншої сторони, уклали цей контракт про наступне: «

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із

зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

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

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

«3.1. Продавець продав, а Покупець придбав на умовах ЕХW Кайзерслаутерн згідно Інкотермс 2010 устаткування кількість, номенклатура та ціна якого вказані у специфікації (додатку №1 до цього контракту), яка є невід'ємною частиною цього контракту»

При використанні додатків або специфікацій (для великої номенклатури товарів) необхідно враховувати деякі особливості. Так, оскільки додатки й специфікації є невід'ємною частиною зовнішньоекономічного договору (контракту), вони повинні бути підписані уповноваженими на те особами й завірені печатками контрагентів. Умови, визначені в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) і в додатках до них, не можуть містити відомостей, які суперечать умовам зовнішньоекономічного договору (контракту). У зв'язку з тим, що додаток (специфікація) складається до конкретного зовнішньоекономічного договору (контракту), у ньому повинні чітко відображатися дата його складання й посилання до якого саме зовнішньоекономічного документа цей додаток складений.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

Одиниця виміру товару, за якої встановлюється ціна, залежить від характеру товару, а також від практики, що склалася щодо торгівлі товарами певного виду на світовому ринку. Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності показує, що доцільно вибирати одиницю виміру товару, що використовується в Гармонізованій системі опису й кодування товарів.

Якщо в основу ціни заставляються вагові одиниці, визначається характер ваги. Із цією метою розрізняють вагу нетто (чиста вага товару без пакування), вага брутто (вага товару разом з пакуванням) і вага брутто за нетто (при мізерно малій вазі впакування). При цьому в таких договорах (контрактах) окремо вказується, чи входить ціна пакування у вартість товару.

«4.1. Кількість товару визначається у специфікаціях на кожну партію товару, які оформлюються додатками до цього договору і є його невід'ємною частиною.

4.2. У випадку необхідності для Покупця змінити позиції з кількості товару, що постачається, він зобов'язаний подати Постачальнику нову специфікацію для узгодження у строк ___ днів до настання нового терміну постачання.

4.3. Нова специфікація вважається прийнятою в редакції Покупця, якщо Постачальник протягом ___ днів після її отримання не заявить щодо неї свої заперечення.»

Якісні характеристики товару встановлюють залежно від їхнього типу й характеру (за діючими стандартами, за зразком, за технічними умовами, по спеціальному замовленню й ін.). При здійсненні купівлі-продажу товарів, виготовлених за індивідуальним замовленням, критеріями якості можуть виступати дані, зазначені в технічних умовах на виготовлення товару.

«4.5. Якість продукції, що поставляється, має відповідати ДСТУ, технічним умовам чи додатково погодженим сторонами якісним характеристикам, зазначених у додатках і підтверджених паспортом якості»

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Обов'язковість застосування Правил Інкотермс у зовнішньоекономічних договорах (контрактах), предметом яких є товари, встановлена Указом Президента України від 04.10.94 № 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації торговельних термінів», а їхнє застосування при здійсненні купівлі-продажу дозволяє надалі виключити різне тлумачення контрагентами угоди своїх обов'язків відносно поставки товарів від продавця покупцеві. Обрані контрагентами базисні умови поставки в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) купівлі-продажу товарів визначають обов'язку продавця щодо доставки товару в зазначене місце й встановлюють момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару.

Базисні умови поставки використовуються також для калькуляції купівельної ціни товару й безпосереднім чином впливають на митну вартість товару. Установлення базисних умов поставки повинне обов'язково передбачати вказівку географічного пункту, у якому переходять всі ризики на товар, пов'язані з його поставкою від відправника до одержувача: ЕХ Київ, СРТ Берлін, FOB Одеса тощо.

«5.1. Постачання товару за цим контрактом здійснюється на умовах СРТ (м. Рава-руська) відповідно до міжнародних правил Інкотермс -2010.

5.2. Покупець зобов'язується надати Продавцеві довідку-калькуляцію від перевізника про вартість транспортних витрат по території України із зазначенням номера автомобіля, номера контракту, вартості одного кілометра пробігу, відстані від м. Хмельницький до кордону України.

5.3. Датою постачання продукції вважається дата оформлення експортної митної декларації.

5.4. Перехід права власності на товар відбувається в момент здійснення поставки.

5.5. *Перехід ризиків на товар відбувається в момент переходу права власності.*

5.6. *Продавець передає Покупцеві з Товаром такі відвантажувальні документи:*

А) рахунок-фактуру з оцінками митниці;

Б) міжнародну товарно-транспортну накладну (CMR)

В) сертифікат відповідності (паспорт якості)

Г) сертифікат походження

5.7. *Постачання Товару здійснюється партіями не пізніше 20 днів з моменту надходження грошей на розрахунковий рахунок Продавця»*

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

«6.1. Загальна вартість контракту складає 759,22 Доларів США.

6.2. Ціна товару включає вартість тари, упакування, маркування та транспортування до місця призначення (CIP –Хмельник відповідно до Інкотермс 2010 р.).

6.3. Податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Продавця» несе «Продавець», а податки, мито, митні збори, а також інші витрати, пов'язані з цим контрактом і які повинні бути сплачені у країні «Покупця» несе «Покупець». «

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

– умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

«7.1. Платежі за товари, поставлені в рахунок цього договору, мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком-кореспондентом банку Продавця і авізованого через банк Продавця. Якщо акредитив буде відкритий банком, який не є кореспондентом банку Продавця, Покупець забезпечить підтвердження акредитива банком-кореспондентом банку Продавця.

7.2. Акредитив, що відкривається відповідно до цього договору, підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів у редакції 1993 року, опублікованим Міжнародною торговельною палатою за № 500.

7.3. Акредитив має бути відкритий протягом не пізніше __ днів від дати повідомлення Продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження, терміном дії __ днів, на повну суму вартості товару.

7.4. Якщо з вини Покупця або його банку відкриття акредитива буде затримано. Продавець має право відмовити у відвантаженні товару або розірвати Договір.

7.5. Платежі за акредитивом будуть здійснюватися в банку Продавця проти подання Продавцем таких документів:

1. комерційного рахунку (інвойсу) в __ примірниках;
2. дубліката залізничної накладної, що містить найменування Покупця вантажу, і позначку Перевізника про відправлення вантажу;
3. копії контракту;
4. копії специфікації, за якою здійснюється поставка;
5. копії вантажної митної декларації.

Документи повинні бути подані Продавцем до банку протягом __ днів від дати відвантаження товару.

7.6. Акредитив передбачає можливість або дозвіл часткових відвантажень.

7.7. Усі витрати, пов'язані з відкриттям, авізуванням, підтвердженням, продовженням терміну, зміною умов та виконанням акредитиву, сплачує Покупець.

7.8. Якщо умови відкритого акредитива не відповідатимуть умовам цього договору, Покупець за свій рахунок за дорученням Продавця забезпечить внесення необхідних змін до умов акредитива.»

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

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю - згідно з документами, що засвідчують якість товару.

«8.1. Приймання пиловника ялинового виконується «Покупцем» на основі відвантажувальних документів «Продавця» за якістю відповідно до п.4.5. та за кількістю на заводі вантажоотримувача.

8.2. Залежно від методу виконання обмірів Продавцем, пиловник хвойних порід приймається на заводі електронно-лазерною установкою з поштучним обміром.

8.3. У випадку невідповідності результатів приймання Покупця відвантажувальним документам Продавця, подальше приймання виконується за участю експерта незалежної сторони (незалежна міжнародна контрольна організація), статус якої підтверджений міжнародною ліцензією на право проведення такої

експертизи, з складанням акту (протоколу) про прийняття товару по кожному вагону, що і є актом-рекламацією. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін. В такому випадку Покупець надає Продавцю акти (протоколи) про прийняття засобами факсимільного або електронного зв'язку у п'ятиденний строк, з дати прийняття товару.»

При встановленні умов здачі (приймання) товару рекомендується визначити порядок, строки й умови здавання-прийняття:

а) Порядок здавання-прийняття : *попередня й кінцева* .

Попереднє здавання-прийняття може відбуватися в процесі виготовлення товару або перед його навантаженням (відправленням). Основною метою при такій здачі прийманню є проведення попереднього контролю за якістю й кількістю товарів, станом їхнього пакування й ін.

Кінцеве здавання-прийняття є більше розповсюдженою в торговельній практиці. Таке здавання-прийняття впливає на процеси здійснення остаточних взаєморозрахунків сторін контракту й встановлює фактичне виконання поставки в зазначеному місці.

б) Строк здавання-прийняття .

При визначенні строків здавання-прийняття товарів необхідно враховувати, що оцінка якості товару триває значно довше, ніж перевірка кількості отриманого товару.

в) Умови здачі приймання .

Залежно від характеру товару, що є об'єктом зовнішньоекономічної угоди, встановлюють спосіб перевірки кількості і якості товару (вибірково або всього товару).

г) Присутність сторін (сторонніх організацій) при здачі-прийомі товару.

Залежно від виду товару, його здавання-прийняття може проводитися різноманітними способами: самостійно покупцем (одержувачем); у присутності вповноважених представників продавця (постачальника); із залученням незалежних компетентних організацій (наприклад, Торгово-промислової палати), які мають право видачі експертного висновку щодо кількості і якості товару, а також іншими способами

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту),

місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

«9.1. Товар повинен бути затарений і спакований Постачальником таким чином, щоб не допустити псування та/ або знищення його на період постачання до прийняття товару Покупцем.

9.2. Упакування Товару – відповідно до нормативного документа на виріб»

Залежно від характеру товару, розрізняють зовнішнє пакування (коробки, ящики, мішки й інша тара) і внутрішнє пакування (таке пакування є невіддільною від товару). У торговельній практиці застосовуються такі особливості використання тари:

- вона переходить у власність покупця разом з товаром;
- тара підлягає поверненню продавцеві (постачальникові) після одержання товару;
- товари містяться в тару, надану завчасно покупцем (одержувачем).

Виходячи із цього, при висновку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) рекомендується враховувати право власності на пакування й окремо вказувати ціну зовнішнього пакування, якщо вона не є поворотною тарою.

Нанесене на товар (пакування) маркування дозволяє надалі визначити спеціальні умови навантаження, зберігання, перевезення й інші дії з товаром при здійсненні його доставки до місця призначення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

«10.1. Сторони погодилися, що в разі виникнення форс-мажорних обставин (дії нездоланної сили, яка не залежить від волі Сторін), а саме: війни, воєнних дій, блокади, ембарго, інших міжнародних санкцій, валютних обмежень, інших дій держав, які унеможливають виконання Сторонами своїх зобов'язань, пожеж, повеней, іншого стихійного лиха чи сезонних природних явищ, зокрема таких, як замерзання моря, проток, портів тощо, закриття

і шляхів, проток, каналів, перевалів. Сторони звільняються від виконання своїх зобов'язань на час дії зазначених обставин.

10.2. У разі, коли дія зазначених обставин триває більш як 30 днів, кожна із Сторін має право на розірвання договору і не несе відповідальності за таке розірвання за умови, що вона повідомить про це іншу Сторону не пізніше як за 10 днів до розірвання.

10.3. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий Торгово-промисловою палатою кожної із сторін.

10.4. Виникнення зазначених обставин не є підставою для відмови Покупця від плати за товари, поставлені до їх виникнення.»

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів - від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

«11.1 За порушення умов цього договору винна сторона відшкодовує спричинені цим збитки, у тому числі нестриманий прибуток, у порядку, передбаченому чинним законодавством.

11.2. Постачальник за цим Договором несе таку відповідальність:

- за порушення строку поставки сплачується пеня у розмірі _____ % непоставленого в строк товару за кожен день затримки, але не більше 5% від вартості виставленого на його ім'я акредитива.»

Визначаючи штрафні санкції у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням контрагентом своїх зобов'язань за умовами зовнішньоекономічних договорів (контрактів), пов'язаних з вивозом товарів за межі України не слід забувати про вимоги законодавчих актів України:

- Закон України від 23.09.94 № 185/94-ВР «Про порядок здійснення взаєморозрахунків в іноземній валюті» (зі змінами й доповненнями) установлює строк повернення в Україну валютного виторгу для резидентів при експорті товарів, а порушення

встановленого строку спричиняє стягнення пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3% від суми недоотриманого виторгу;

- Закон України від 23.12.98 № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій в області зовнішньоекономічної діяльності» встановлює, що товари, які імпортуються на підставі бартерних договорів, підлягають ввозу на митну територію України в строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту митного оформлення вантажної митної декларації на експорт товарів. При цьому у випадку експорту за бартерним договором високоліквідних товарів строки ввозу в Україну імпортованих товарів не можуть перевищувати 60 календарних днів від дня оформлення вивізної вантажної митної декларації;

- При вивозі давальницької сировини Законом України від 15.09.95 № 327/95-ВР «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» (у редакції Закону України від 04.10.2001 № 2761-III) установлений 90-денний строк щодо повернення на територію України готової продукції.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмету та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

«12.1. Усі спори між сторонами, з яких не було досягнуто згоди, розв'язуються відповідно до законодавства України у Міжнародному комерційному суді при Торгово-промисловій палаті України.

12.2. Сторони визначають, що всі ймовірні претензії за цим Договором повинні бути розглянуті Сторонами протягом 30 днів з моменту отримання претензії.»

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

Зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку,) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися *додаткові умови*: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників,

визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Типовий контракт - це приблизний договір або ряд уніфікованих правил, викладених в письмовій формі, сформульованих раніше з врахуванням торгової практики і звичаїв та прийняті сторонами, що домовляються, після узгодження відповідно до вимог конкретної угоди.

13.2. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання

Невірно складений зовнішньоекономічний контракт є джерелом ризиків, як суб'єктивних, що формуються контрагентами угоди, так і об'єктивних, що не залежать від волі сторін угоди.

Об'єктивні ризики мають джерела походження у обставинах непереборної сили та не залежать від волі торговельних партнерів. Подолання ризиків такого виду може бути здійснено шляхом узгодження переліку таких обставин та дій контрагентів щодо їх усунення або зменшення їх впливу на виконання взаємних обов'язків унесених до зовнішньоторговельного контракту.

Джерелом виникнення суб'єктивних ризиків зовнішньоторговельного контракту є неналежне визначення контрагентами своїх взаємних обов'язків для всіх етапів існування угоди. Детальний аналіз можливих ризиків повинен бути пов'язаний з пошуком та визначенням шляхів їх подолання з метою зазначення їх у відповідних розділах контракту.

У таблиці 13.1. представлено види ризику та рекомендації стосовно зниження визначеного ризику, що можуть міститися у зовнішньоекономічному договорі, які згруповано за розділами контракту.

Таблиця 13.1

Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання

Розділ контракту	Вид ризику	Рекомендації стосовно зниження визначеного ризику
1	2	3

Характер угоди	Невірне визначення характеру угоди	Необхідно обирати види характерів угод при укладенні контрактів тільки із законодавчо закріплених, до яких відносяться угоди купівлі - продажу, бартерні (товарообмінні), переробки давальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу)
Контрагент за контрактом	Ризик маловідомого контрагента угоди	Доцільно зробити запити до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер, до іноземних торгово-промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо
Визначення предмету контракту	Ризик окремого митного оформлення складових товару Ризик підвищення фактурної та митної вартості товару	Доцільно зазначити у контракті вартість самого виробу та вартість послуг по його установці
Кількість та якість об'єкту	Ризик зазначення у контракті неправильної кількості товару. Ризик отримання товару невідповідної якості Неприймання покупцем товару або невикуповування ним товарних документів	У контракті необхідно зазначити вагу у кілограмах та традиційних для даного товару одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо). Визначити для товару двох - трьох головуючих чинників якості, про що доцільно попередньо домовитись з майбутнім інопартнером та внести до особливих умов виконання контракту
Пакування товару	Ризик пошкодження товару Ризик не визначення вимог до пакування товару (може призвести до суттєвого підвищення його вартості)	Доцільно у контракті окремо зазначити вартість товару та вартість пакування. Необхідно зазначити можливі варіанти розпорядження тарою. Доцільно пред'явити та узгодити у контракті особливі вимоги до упаковки товару.
Маркування товару	Наявність або відсутність необхідного маркування	На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки, а саме - назву товару, виробника, дату виготовлення, кінцеву дату зберігання, склад тощо
Ціна, загальна сума	Невизначеність одиниці ціни товару та відсутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Зазначення у контракті загальної суми (вартості) контракту без зазначення кількості товару Ризики заниження або завищення ціни одиниці товару у контракті Обрання валюти ціни, що не збігається з валютою платежів пов'язаний з купівельною	Бажано указати вид ціни одиниці товару та механізм її застосування, зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру. Доцільно обрати один вид валюти для ціни та платежів або зафіксувати співвідношення валют на час виконання контракту, у разі зазначення у контракті двох видів валют, а також «закласти» до умов контракту можливість перегляду цінової політики контракту залежно від коливань основних світових валют

	спроможністю грошей: валютний, інфляційний та дефляційний	
Умови здійснення платежу	Неплатежу	Зазначення термінів та умов проведення платежів
Форми розрахунків за товар	Ризик втрати авансового платежу Ризик несплати товару	Необхідно зафіксувати валюту ціни та валюту платежу
Форс-мажорні обставини	Ринковий: природно-екологічний, політичний, країновий Невизначення переліку обставин, що повинні прийматись до уваги контрагентами як форс - мажорних	Доцільно обумовити у контракті обов'язкове надання відповідного акту торгово-промислової палати, що буде дійсно незалежним підтвердженням виникнення непередбачених обставин. Доцільне закладення контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли
Умови поставки	Момент переходу ризиків відповідальності за товар від продавця до покупця	Доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення, введених у контракт умов поставки та визначити сторону контракту відповідальну за їх здійснення
Арбітраж	Майновий	Необхідно зазначити можливість звернення до арбітражного суду кожній з сторін угоди. Обираючи місцезнаходження суду, необхідно керуватись одним з положень контракту, яке визначає верховенство права на умови виконання контракту. Доцільно обирати місце арбітражного суду у країні чие право головує над цим контрактом
Санкції та рекламації	Невиконання обов'язків однією із сторін Ризик пред'явлення претензій (рекламацій) по кількості та якості товару	Доцільно визначити більш точно перелік умов, невиконання яких може призвести до застосування санкцій. Доцільно, з метою виключення шахрайських дій при укладенні рекламації, зазначити у контракті необхідність залучення сторонньої організації для складення незалежного документа Необхідно зазначити межовий термін пред'явлення рекламації

Контрольні питання до вивчення розділу

1. У зовнішньоекономічному контракті ціна товару визначена таким чином:

« ціна товару становить 22000 дол. США».

Які ризики несе такий запис у контракті, яким чином можна знизити ці ризики?

2. У зовнішньоекономічному контракті валюта ціни визначена у євро, а валюта платежу у гривнях. Які ризики несе такий запис у контракті, з якою метою використана така відмінність валют?

3. У зовнішньоекономічному контракті умови поставки визначені «FOB Одеса» без додаткових пояснень. Які ризики несе такий запис у контракті?

4. Чи можливе укладання зовнішньоекономічного договору, який містить не всі умови відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)?

5. Чи можливо при формулюванні умов зовнішньоекономічного контракту уникнути появи усіх ризиків, що мають місце при укладанні таких договорів?