

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

---

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

**А. О. Москвіна, О. О. Вороніна**

**ОРГАНІЗАЦІЯ, ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ ТА ВИКОНАННЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

*(для студентів 3 курсу усіх форм навчання спеціальностей  
051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування, 073 – Менеджмент,  
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність,  
275 – Транспортні технології)*



**Харків  
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова  
2020**

**Москвіна А. О.** Організація, техніка підготовки та виконання зовнішньоекономічних контрактів: конспект лекцій (для студентів 3 курсу усіх форм навчання спеціальностей 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування, 073 – Менеджмент, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, 275 – Транспортні технології) / А. О. Москвіна, О. О. Вороніна ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 171 с.

Автори:

канд. екон. наук, доц. А. О. Москвіна,  
канд. екон. наук, доц. О. О. Вороніна

**Рецензент**

**М. С. Наумов**, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки (Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова)

*Рекомендовано кафедрою економічної теорії та міжнародної економіки,  
протокол № 11 від 21 червня 2018 року*

© А. О. Москвіна, О. О. Вороніна 2020.

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020.

## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
1 ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ТА УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ.....	6
1.1 Організація зовнішньоекономічної діяльності і особливості підготовки до укладення зовнішньоекономічних контрактів.....	6
1.1.1 Сутність і специфіка зовнішньоекономічної контрактної діяльності.....	6
1.1.2 Основні етапи підготовки до укладення зовнішньоекономічних контрактів.....	9
1.2 Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди у зовнішньоекономічній діяльності.....	11
1.2.1 Вибір, вивчення та аналіз умов міжнародного ринку.....	11
1.2.2 Пошук та вибір контрагента на світовому ринку.....	13
1.2.3 Основні параметри оцінки фінансового стану потенційного партнера по зовнішньоекономічній діяльності.....	14
1.2.4 Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером та особливості підготовки і проведення ділових переговорів.....	16
1.2.5 Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін.....	25
1.3 Суть і особливості оформлення та підписання зовнішньоекономічних контрактів.....	26
1.3.1 Основні умови та порядок укладення і оформлення зовнішньоекономічних контрактів.....	26
1.3.2 Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних контрактів..	34
1.3.3 Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності.....	39
1.3.4 Контракти суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та застосовуване до них право.....	43
1.3.5 Міжнародні правила укладання зовнішньоекономічних контрактів.....	44
2 СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ.....	46
2.1 Зовнішньоекономічний контракт як база міжнародного підприємництва.....	46
2.1.1 Поняття зовнішньоекономічного контракту, його особливості, сутність, принципи та функції.....	46
2.1.2 Класифікація зовнішньоекономічних контрактів.....	48

2.2 Особливості складання контрактів в залежності від видів зовнішньоекономічної діяльності.....	54
2.2.1 Структура, зміст та основні статті типових зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу.....	54
2.2.2 Зміст та типова структура міжнародних контрактів за видами зовнішньоекономічної діяльності.....	63
2.2.3 Особливості складання угод оренди, посередницької діяльності та інших видів зовнішньоекономічних контрактів.....	69
2.3 Зовнішньоторгова документація.....	83
2.3.1 Документація із забезпечення виробництва експортного товару та документація щодо підготовки товару до відвантаження.....	83
2.3.2 Комерційні та страхові документи та документи з платіжно-банківських операцій.....	85
2.3.3 Транспортні, транспортно-експедиційні та митні документи.....	92
<b>3. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ.....</b>	<b>110</b>
3.1 Порядок розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.....	110
3.1.1 Особливості сучасної зовнішньоекономічної цінової стратегії фірми.....	110
3.1.2 Основні умови міжнародних розрахунків: умови платежу, валютні та фінансові умови контрактів.....	114
3.1.3 Засоби та форми розрахунків за міжнародними угодами.....	115
3.2 Виконання зовнішньоекономічних контрактів.....	121
3.2.1 Ризики при укладанні зовнішньоекономічних контрактів та шляхи їх подолання.....	121
3.2.2 Страхування як гарантійна умова виконання зовнішньоекономічних контрактів при їх укладанні.....	129
3.2.3 Система здійснення доставки за умовами зовнішньоекономічних контрактів.....	132
3.3 Аналіз виконання зобов'язань, контроль та регулювання зовнішньоекономічною контрактною діяльністю.....	140
3.3.1 Комплексний аналіз і оцінка умов виконання сторонами своїх зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами.....	140
3.3.2 Забезпечення договірних зобов'язань, вирішення спорів та розірвання зовнішньоекономічних контрактів.....	142
3.3.3 Контроль за виконанням зовнішньоекономічних контрактів та регулювання зовнішньоекономічною контрактною діяльністю....	150
<b>Список рекомендованих джерел.....</b>	<b>154</b>
<b>Додатки.....</b>	<b>156</b>

## ПЕРЕДМОВА

Збільшення відкритості економік по всьому світу передбачає посилення їх взаємної співпраці. Із зростанням обсягів і складності міжнародних економічних відносин, зростає й можливість виникнення непорозумінь та витратних спорів. У таких умовах створення високоефективного механізму функціонування зовнішньої економіки України потребує належної підготовки спеціалістів у цій галузі. Дана обставина вимагає поглиблення знань в знаходженні партнерів по операціях, проведенні попередніх ділових переговорів та вмінні грамотно скласти зовнішньоекономічний контракт.

Дисципліна «Організація, техніка підготовки та виконання зовнішньоекономічних контрактів» є завершальною в у блоку професійно орієнтованих дисциплін, їй передують «Сутність та основні форми зовнішньоекономічної діяльності фірми» та «Митне та валютне регулювання». Дисципліна є підґрунтям для формування системи теоретичних знань і професійних навичок майбутніх фахівців у сфері економіки. Предметом вивчення навчальної дисципліни є відносини, що виникають між суб'єктами господарювання у процесі реалізації зовнішньоекономічного співробітництва, а також сутність, принципи, методи, засоби та особливості укладання зовнішньоекономічних контрактів, механізм здійснення зовнішньоекономічної контрактної діяльності та контроль і регулювання виконання обов'язків по зовнішньоекономічним контрактам.

Метою викладання навчальної дисципліни є оволодіння знаннями з основ зовнішньоекономічної контрактної діяльності та розробка рекомендацій щодо їх ефективного використання.

Основними завданнями вивчення дисципліни є з'ясування специфіки укладання зовнішньоекономічних контрактів на сучасному етапі та їх необхідності для планування і організації успішного бізнесу, розкриття змісту організації, техніці підготовки та виконанню зовнішньоекономічних контрактів, набуття навичок підготовки та ознайомлення з основними процедурами щодо їх укладання, вивчення нормативної бази, ознайомлення із застосуванням законодавства України щодо зовнішньоекономічної контрактної діяльності, запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки та пошуку потенційного партнера, вивчення методів і способів визначення ефективності укладених угод.

У конспекті лекцій значне місце відведено змісту зовнішньоекономічних контрактів, зазначені обов'язки контрагентів та наведені необхідні документи для укладання угоди з урахуванням міжнародних норм та правил. У додатку дано зразки форм різних документів, контрактів, що можуть бути основою під час розробки та укладання зовнішньоторгових контрактів на практиці.

Конспект лекцій може бути використаний для студентів 3 курсу усіх форм навчання спеціальностей 051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування, 073 – Менеджмент, 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, 275 – Транспортні технології та всіх зацікавлених в даній області.

# **МОДУЛЬ 1 ОРГАНІЗАЦІЯ, ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ТА УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

1.1 Організація зовнішньоекономічної діяльності і особливості підготовки до укладення зовнішньоекономічних контрактів

1.2 Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди у зовнішньоекономічній діяльності

1.3 Суть і особливості оформлення та підписання зовнішньоекономічних контрактів

### **1.1 ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ДО УКЛАДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

*1.1.1 Сутність і специфіка зовнішньоекономічної контрактної діяльності*

*1.1.2 Основні етапи підготовки до укладення зовнішньоекономічних контрактів*

#### **1.1.1 Сутність і специфіка зовнішньоекономічної контрактної діяльності**

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни. Тому процес інтеграції, глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя можна вважати неминучим з огляду на посилення взаємозалежності між країнами і зростаючу конкуренцію їх економік.

У сучасному світі чіткіше простежується тісна взаємозалежність виробництва і міжнародної торгівлі. Завдяки зростанню міжнародної торгівлі посилюється економічна активність у багатьох країнах. Спостерігається підвищення ефективності виробництва за рахунок поглиблення спеціалізації. Сьогодні більшість товарів надходить на ринок через зовнішню торгівлю або виготовляється з використанням складників, що завозяться з-за кордону.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність включає взаємодію національних і транснаціональних компаній, то вона передбачає взаємодію зовнішньоекономічних підрозділів із міжнародними відділеннями багатонаціональних корпорацій. При цьому для транснаціональних компаній пріоритетне значення має універсальний міжнародний підхід, а дії в кожній із країн є наслідком цього підходу. Зовнішньоекономічна діяльність у цьому відношенні суперечлива за своєю природою: головним є репрезентування

внутрішньонаціональних операцій компанії, а міжнародна діяльність є наслідком внутрішньонаціональних успіхів.

Щодо таких категорій, як міжнародні фінанси, міжнародна логістика, міжнародне право та ін., то кожна з них має власні функціональні основи і закономірності. Міжнародні аспекти при цьому відіграють визначальну роль. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств будь-якої країни не може ігнорувати закономірності здійснення кожної зі згаданих функцій міжнародного бізнесу: фінансів, логістики, права та ін. та базується на функціональних складових міжнародного бізнесу такою мірою, якою це має відношення до операцій даного підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зазначено, що: «Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами». Тому зовнішньоекономічна діяльність включає два види ділових операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні.

Особливістю зовнішньоекономічного договору є те, що його сторонами виступають як вітчизняний суб'єкт господарювання, так й іноземний, тобто той, який має постійне місцезнаходження (місце проживання) за межами України. Тому, крім вітчизняних нормативноправових актів, необхідно брати до уваги міжнародні конвенції, а також законодавство країни, якій сторони підпорядкували свої відносини (рис. 1).



Рисунок 1 – Особливості зовнішньоекономічного договору (контракту)

**Ознаки зовнішньоекономічного договору**, що дозволяють виділити його в окрему групу господарських договорів:

– особливий суб'єктний склад: сторонами в договорі є вітчизняний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності та іноземний контрагент;

– особливості змісту договору: права та обов'язки його сторін щодо здійснюваної ними зовнішньоекономічних операцій;

– обов'язковість врахування типових платіжних умов та типових захисних застережень (передбачається постановою Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995. «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»);

– при укладенні договорів на реалізацію товарів (купівлі-продажу, поставки) враховувати Правила Інкотермс відповідно до ст. 265 ГК та Указу Президента України від 04.04.1994 № 567 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів»;

– обов'язковість державної реєстрації визначених законом видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що здійснюється відповідно до встановленого порядку зазначеного в Наказі Міністерства економіки України від 29.06.2000 р. «Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)»;

– особливості порядку розгляду договірних спорів: визначення за згодою сторін з відповідною фіксацією у договорі юрисдикційного органу (державні суди України чи конкретний міжнародний третейський суд (арбітраж), створений на території України чи іншої країни).

Зовнішньоекономічна контрактна діяльність базується на вивченні міжнародних ринків, особливостей запитів іноземних клієнтів, просування товарів і послуг на закордонні ринки з урахуванням місцевих традицій і численних обмежень та ін. Перед підприємством, що виходить на закордонні ринки, відразу ж виникає запитання: створювати за кордоном свої підрозділи чи шукати там закордонних посередників? Це специфіка організації зовнішньоекономічної діяльності, оскільки внутрішні ділові операції організувати набагато простіше і менш ризиковано.

Підприємству має допомогти такі дії: виявлення організацією попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами в країні-експортері та ін.; знання існуючих теорій міжнародної торгівлі, що допомагає уникати значних прорахунків, обґрунтовано прогнозувати зміни на міжнародних ринках. Особливо у здійсненні міжнародних фінансових розрахунків, при яких потрібно спиратися на зміни валютних курсів при управлінні валютними ризиками.

При укладанні контракту контрагенти дотримуються наступних **принципів**.

Принцип свободи: вибір партнера із зовнішньоекономічної діяльності, форми міжнародного господарського контракту та способу укладання, участі у зовнішньоекономічній діяльності, у розробці змісту міжнародного господарського контракту й прийнятті рішення про припинення дії контракту.

Принцип рівності (рівноправності) сторін контракту: партнери із міжнародного господарського контракту рівні перед законом, мають однакові права, обов'язки та відповідні обов'язки перед державою.



Принцип взаємної відповідальності – партнери несуть взаємну відповідальність за виконання статей контракту.

Принцип обов'язкового виконання статей міжнародного господарського контракту.

Принцип погодження міжнародного господарського контракту з нормами міжнародного економічного права.

Принцип врахування вимог національного законодавства при складанні міжнародного господарського контракту сторонами.

**Основні функції** зовнішньоекономічних контрактів можна визначити так: ініціативна; програмно-координаційна; інформаційна; гарантійна; правозахисна.

### **1.1.2 Основні етапи підготовки до укладення зовнішньоекономічних контрактів**

Перед укладенням зовнішньоекономічних контрактів необхідно:

1) вивчення і проектування елементів міжнародного середовища: закордонних партнерів, рівня цін, митних правил, міжнародних норм і звичаїв та ін. Акцент робиться не тільки на аналіз та оцінку майбутніх міжнародних операцій, але і на проектування взаємовідносин. Цей елемент міжнародної контрактної діяльності становить майже половину чинників успіху в міжнародному бізнесі;

2) домагатися ефективної взаємодії не тільки між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів, але і між усіма службами підприємства у просуванні товарів фірми на зовнішні ринки, що і визначає успіх на міжнародних ринках. Наприклад, начальник відділу технічного контролю, організовуючи систему перевірки експортного товару на предмет відповідності умовам зовнішньоторговельного контракту, є важливою ланкою функції контролю;

3) наголосити на продуктивному досягненні обраних зовнішньоекономічних цілей. Це значить, що критерієм якості зовнішньоекономічної діяльності є не тільки успіх сам по собі (досягнення цілей), але і ціна цього успіху (витрати ресурсів, продуктивність).

**Підписання зовнішньоекономічного контракту** являє собою цілий ряд дій сторін (контрагентів) під час узгодження його умов.

Початковим етапом являються **попередні переговори**, які ще називають «трактуванням угоди».

Тим, хто починає безпосередню роботу по узгодженню всіх конкретних умов (статей) майбутнього контракту можна порекомендувати таке:

– важливо чітко уявити мету угоди, тобто те, що потрібно зробити і на одержання якого результату ці дії направлені. Щоб успішно вирішити цю проблему, доречно створити модель майбутньої операції, визначити послідовність і терміни її здійснення, врахувати можливі ризики. Необхідно обміркувати, що повинен зробити кожен з партнерів. І тільки після цього можна

приступати до формулювання умов договору, звертатися за консультаціями до спеціалістів, готувати всі необхідні документи;

– проект майбутнього договору кожному з партнерів краще готувати самостійно, не покладаючись повністю на здійснення організаційно-технічних заходів іншою стороною, оскільки кожна із сторін орієнтована насамперед на реалізацію власних інтересів; таким чином, ви зможете реалізувати свої інтереси;

– договір необхідно підписувати тільки після того, як його переглянув і завізував юрист цієї фірми, або фірми, що надає юридичні послуги;

– формуючи умови договору, не допускається подвійність висловлювань, розпливчастих фраз, нечіткості;

Реалізація типової зовнішньоторгової угоди проходить ряд етапів, які складаються з послідовних стадій її підготовки.

### **Порядок укладання контрактів.**

Порядок укладення міжнародного господарського контракту здійснюється поетапно.

1. Попередні переговори сторін з приводу можливостей укладення міжнародного господарського контракту. На цьому етапі сторони домовляються про взаємні пропозиції щодо предмета контракту (кількісні та якісні параметри, ціна, термін поставки товарів, надання послуг).

2. Погодження волі партнерів з приводу укладення взаємного договору. Уточнюються конкретні пропозиції сторін, які потім знаходять вираз у статтях контракту.

3. Вибір сторонами часу і місця укладення міжнародного господарського контракту.

4. Формування та взаємна передача сторонами письмових пропозицій щодо укладення міжнародного господарського контракту.

5. Сторони направляють одна одній взаємні письмові повідомлення про прийняття пропозицій укладання міжнародного господарського контракту.

6. Розробка попереднього варіанта міжнародного господарського контракту.

7. Відкликання письмової пропозиції укладання міжнародного господарського контракту – припинення стосунків сторін щодо укладання міжнародного господарського контракту.

8. Виконання процедури остаточного укладання міжнародного господарського контракту – сторони підписують примірники міжнародного господарського контракту (мінімум два) та ставлять на них відповідні печатки. З цього моменту контракт має юридичну силу.

Можна виділити **чотири основні блоки** оформлення контрактів.

*Перший. Підготовка до укладання контракту: встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером, проведення ділових попередніх переговорів, оформлення замовлення покупцем.*

*Другий. Проробка умов контракту.*

*Третій. Укладання контракту.*

**Четвертий. Виконання взаємозобов'язань партнерів: забезпечення доставки (виконання замовлення продавцем) і розрахунків (виконання домовленостей покупцем), організація контролю виконання та припинення контракту.**

Договори (контракти) на здійснення зовнішньоекономічних відносин укладаються після детального вивчення ситуації на зовнішньоекономічному ринку, аналізу інформації про попит і пропозицію, ділову репутацію підприємства-нерезидента, його фінансовий стан тощо.

## **1.2 ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ І КОНТРАГЕНТА УГОДИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*1.2.1 Вибір, вивчення та аналіз умов міжнародного ринку*

*1.2.2 Пошук та вибір контрагента на світовому ринку*

*1.2.3 Основні параметри оцінки фінансового стану потенційного партнера по зовнішньоекономічній діяльності*

*1.2.4 Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером та особливості підготовки і проведення ділових попередніх переговорів*

*1.2.5 Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін*

### **1.2.1 Вибір, вивчення та аналіз умов міжнародного ринку**

**Перший етап оформлення контракту має на увазі підготовку до укладання контракту та включає:**

1.1) маркетингове дослідження зовнішнього ринку: *вибір, вивчення та аналіз умов міжнародного ринку;*

1.2) пошук, вибір та встановлення контакту із потенційним партнером: *оцінки фінансового стану потенційного партнера, встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером, проведення ділових попередніх переговорів, оформлення замовлення покупцем;*

1.3) аналіз конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін.

Розвиток зовнішньоекономічних стосунків багато в чому залежить від грамотності та докладності міжнародних договорів (контрактів), що укладаються.

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове товарно-грошове співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність та налагоджені міжнародні відносини відіграють значну роль для ефективного економічного розвитку. Основною формою зовнішньоекономічних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт).

**Підготовка до укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) складається з трьох етапів:**

– вибір ринку та його вивчення;

- вибір контрагента;
- проведення попередніх переговорів.

**Вибір ринку та його вивчення** залежить від виду господарювання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та здійснюється за програмою маркетингу. Найважливішими факторами, які вивчаються під час підготовки до здійснення зовнішньоекономічної операції, є політичні та торговельно-економічні відносини з іноземною країною, де може знаходитись потенційний контрагент, ємкість та кон'юнктура товарного ринку; транспортні умови (умови перевезень впливають на ціну товару); умови платежу та кредиту; джерела правового регулювання (міжнародні та національні); специфічні вимоги ринку (особливі вимоги щодо номенклатури, асортименту та якості товару); наявність каналів та специфіка методів збуту. Методами вивчення потенційного ринку купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) можуть бути: обробка даних з різноманітних інформаційних джерел; замовлення в спеціальних інформаційних агентствах (ця інформація коштує достатньо дорого); пробний продаж, який полягає у вивезенні на незнайомий ринок невеликої партії товару й отримання в процесі його реалізації необхідної інформації про кон'юнктуру ринку.

Ця робота проводиться відповідно до програми маркетингу, в якій особливе місце належить вивченню найважливіших факторів. Серед них варто виділити такі:

- політичні відносини з країною-контрагентом;
- місткість товарного ринку. Тут варто вивчити потенційні можливості споживачів;
- кон'юнктуру товарних ринків, що дозволяє перевірити правильність прийнятого рішення щодо місткості ринку, умов продажу і закупівль, методів здійснення зовнішньоторговельних операцій, часу виходу на ринок і місце;
- торгово-політичні умови. Тут варто з'ясувати розмір митних пошлин, що розрізняються по країнах. Наприклад, у країнах Європейського союзу середнє мито щодо груп товарів складає 13 %, а в деяких країнах перевищує 50 %.

Крім тарифу вивчають:

- обмеження, які встановлені державою на визначений час щодо кількості імпортованого товару в натуральному чи вартісному вираженні;
- ліцензійну систему і порядок одержання ліцензій;
- валютні обмеження, прийняті в даній країні;
- умови торгових договорів даної країни з іншою країною-контрагентом;
- санітарно-гігієнічні правила, що належать до адміністративного протекціонізму.

При розгляді питань транспортування вантажів для учасників зовнішньоторговельної операції необхідно встановити наступне:

- які базисні умови постачання товару і як відповідно до них розподіляються обов'язки продавця і покупця із забезпечення доставки товару;
- як здійснюється зворотний зв'язок між продавцем і покупцем при доставці товару;

– яким видом транспорту буде доставлятися товар, які документи оформлюють у договірні перевезення.

При плануванні відправлення вантажу і виборі виду транспорту слід проаналізувати наступні фактори: вид вантажу, відстань і маршрут перевезення.

Важливо ознайомитися з формами розрахунків, що використовуються в імпортній торгівлі. Для цього треба визначити доцільність надання кредиту, його форми, вартість, терміни. Необхідно також знати про кредитоспроможність потенційних контрагентів.

Велике значення має вивчення законоположень щодо здійснення торгових операцій, у тому числі страхування і торгове судочинство, закони, що регулюють правове положення і діяльність іноземних фірм, охорону промислової власності, арбітраж та ін.

У різних країнах склалися різні вимоги щодо номенклатури, асортименту товарів, їхньої якості. Це пояснюється географічними, кліматичними умовами, традиціями, смаком. Наприклад, при експорті автомашин – рух (правобічне чи лівостороннє). Англійський споживач віддає перевагу вершковій олії жовтого кольору, український і американський – білого кольору. Усі ці особливості треба враховувати при складанні контракту.

### **1.2.2 Пошук та вибір контрагента на світовому ринку**

**Вибір контрагента** полягає у встановленні юридичного статусу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, його права щодо укладення договорів (контрактів) та визначені межі повноважень. Практика показує, що 85 % договорів (контрактів) підписують суб'єкти господарювання, 15 % – органи державної влади та організації (об'єднання) координаційного типу. Органи державної влади, як правило, не переслідують комерційних цілей і здійснюють свою торговельну діяльність зі стратегічних міркувань. Так, Управління державного майна США займається торгівлею товарами стратегічного призначення і сріблом, Товарно-кредитна корпорація при Міністерстві сільського господарства США скуповує надлишки сільськогосподарської продукції у країні і продає за кордон як продовольчу допомогу; в Скандинавських країнах Спілка підприємців здійснює продаж лісу тощо. В країнах Заходу суб'єкти господарювання в обов'язковому порядку реєструються у торговельному реєстрі. Це здійснюється з метою стягнення державою відповідних податків. Паралельно власник отримує виняткове право на фірму та її найменування.

Особливу увагу слід звернути на юридичний статус фірми для того, щоб знати, хто буде оплачувати борги, кому представляється право укладання угод, які межі повноважень (може бути, що контракт підписаний, а фірма ніякої відповідальності за нього не несе).

Слід мати на увазі, що кожна фірма в обов'язковому порядку реєструється в торговельному реєстрі. Це робиться для збору державою відповідних

податків. Крім цього, власник одержує виключне право на фірму і її найменування.

Після вибору фірми складається **довідка**, в яку заносяться такі дані:

- адреса фірми, телефон, телекс;
- вид діяльності;
- список керівних осіб;
- коротка історія;
- список дочірніх компаній, філій;
- баланси фірми;
- останні операції;
- висновок-оцінка комерційної репутації.

Усю цю інформацію можна одержати зі спеціальних довідників. Після вибору фірми починається проведення переговорів.

Вибір ринку та його вивчення залежить від виду господарювання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та здійснюється за програмою маркетингу. Найважливішими факторами, які вивчаються під час підготовки до здійснення зовнішньоекономічної операції є:

- політичні та торговельно-економічні відносини з іноземною країною, де може знаходитись потенційний контрагент;
- ємкість та кон'юнктура товарного ринку;
- транспортні умови (умови перевезень впливають на ціну товару);
- умови платежу та кредиту;
- джерела правового регулювання (міжнародні та національні);
- специфічні вимоги ринку (особливі вимоги щодо номенклатури, асортименту та якості товару);
- наявність каналів та специфіка методів збуту.

За видом господарської діяльності фірми класифікують на промислові, сільськогосподарські, торговельні, транспортні, страхові тощо. За правовим становищем всі суб'єкти господарювання класифікуються на одноосібницькі й об'єднання. Найпоширенішим є поділ об'єднаних підприємств залежно від осіб і капіталів і від ступеня відповідальності, що необхідно враховувати при визначенні ступеня відповідальності за зобов'язаннями (усім своїм майном чи тільки вкладом учасників).

Методами вивчення потенційного ринку купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) можуть бути: обробка даних з різноманітних інформаційних джерел; замовлення в спеціальних інформаційних агентствах (ця інформація коштує достатньо дорого); пробний продаж, який полягає у вивезенні на незнайомий ринок невеликої партії товару й отримання в процесі його реалізації необхідної інформації про кон'юнктуру ринку.

### **1.2.3 Основні параметри оцінки фінансового стану потенційного партнера по зовнішньоекономічній діяльності**

**Проробка запитів та пропозицій** здійснюється з метою визначити **найкращого партнера** по майбутній угоді.

На цьому етапі постачальник може звернутися до майбутнього покупця з проханням дати імена та адреси його фінансових гарантів і відомих поручителів, якщо перед тим у майбутніх контрагентів не було контактів. У такому разі замовнику необхідно послатися на партнерів, які працюють у тій самій галузі (комерційна відсилка), та на фінансистів (відсилка банківська) з метою переконати постачальника у своїй платоспроможності.

Для перевірки платоспроможності майбутнього покупця продавець може звернутись із письмовим запитом про його фінансовий стан та платоспроможність до:

- фірм, що рекомендують покупця;
- свого уповноваженого банку (банк надає конфіденційну інформацію про фінансовий стан свого клієнта тільки на запит від уповноваженого банку експортера або імпортера);
- спеціалізованих фірм з перевірки платоспроможності, які за винагороду надають накопичену ними інформацію про фінансовий стан потенційного клієнта.

Найважливішим питанням оцінки фінансового стану партнерів у зовнішньоекономічній діяльності є оцінка забезпеченості платіжних зобов'язань, які беруть на себе контрагенти при виконанні умов зовнішньоекономічних договорів.

Основними напрямками фінансового аналізу діяльності підприємств-контрагентів є:

- аналіз структури активів підприємств та їх джерел формування по статтям бухгалтерського балансу;
- вертикальний аналіз виручки від реалізації продукції;
- аналіз фінансових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, платоспроможності, ділової активності.

Вертикальний аналіз виручки здійснюється за даними «Звіту про фінансові результати» (ф. № 2 Балансу) шляхом розрахунку питомої ваги кожного економічного компонента в загальній вартості продажів. Результати вертикального аналізу виручки за її складовими дозволяють робити висновки про величину прибутку, прямі і непрямі витрати. Вертикальний аналіз проводиться для оцінки структурної динаміки активів підприємства та джерел їх утворення. Аналіз структури балансу дасть змогу робити висновки про перерозподіл вкладень у різні види майна та зміни джерел фінансування активів підприємства.

Сукупність показників, рекомендованих для оцінки фінансового стану суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, подано в таблиці 1 додатку А.

Зазначені у таблиці 1 додатку А значення показників, іменовані як базові, призначені для оцінки фінансового стану контрагентів у ЗЕД.

Структура загальної оцінки експортного потенціалу підприємства виконується окремо за кожною складовою: виробничою, фінансовою, інноваційною, маркетинговою, інформаційною, організаційно-управлінською та трудових ресурсів.

Оцінка експортного потенціалу підприємств наведено у додатках Б, В, Г.

#### 1.2.4 Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером та особливості підготовки і проведення ділових попередніх переговорів

Після того, як фірма вибрана, складається довідка, в яку заносяться наступні дані: найменування та адреса фірми, телефон, телекс; рід діяльності; склад керівників; коротка історія; перелік дочірніх компаній, філій; баланси фірми; останні операції; висновок-оцінка комерційної репутації. Усі ці відомості можна отримати у відповідних джерелах інформації, а саме у товарно-фірмових довідниках, адресних довідниках, що містяться як на паперових носіях, так і в Інтернеті.

До першого етапу входить встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером, що складається з таких стадій:

- 1) вимога покупця відомостей про товар чи виклик на торги продавця;
- 2) одержання відповіді;
- 3) перевірка продавцем платоспроможності покупця і підтвердження її.

Реалізація цієї частини угоди вимагає оформлення і підтвердження зазначених дій такими основними документами: запити, ініціативні листи, відповіді на запити, оферти (тверда чи вільна), банківські чи комерційні відправлення та ін.

У зовнішньоекономічних відносинах партнери виступають, маючи, як правило, різні позиції з основних питань майбутньої угоди, різний досвід та різні правові норми у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Тому процес укладання угоди між ними фактично складається з трьох стадій: викладення власної позиції та побажань партнеру; вивчення пропозицій та умов партнера; пошук компромісу та оформлення його в тексті угоди. Кожний з цих етапів представляє собою **переговори** через процедури листування, використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс), особисті контакти. Як правило, ці способи поєднуються у різних комбінаціях.

Ініціатива вступу у переговори може бути виявлена як продавцем, так і покупцем.

Переговори, що передують укладенню договору, не зобов'язують їх учасників, і кожна зі сторін має право перервати їх у будь-який момент за власним бажанням. Однак якщо сторона вела переговори, не маючи наміру укласти договір, вона несе відповідальність за шкоду, що виникла внаслідок ведення переговорів. Таку ж відповідальність несе та сторона, яка вела переговори з наміром укласти договір, але згодом відмовилася від свого наміру, без достатніх на те підстав, і тим самим завдала шкоди іншій стороні.

Слід зазначити, що технічні засоби для ведення переговорів використовуються рідко.

До них вдаються у тих випадках, коли країни, де знаходяться контрагенти, розташовані далеко одна від одної, або у випадку, коли фірми підтримують довгострокові контакти і добре знайомі.

Технічні засоби доцільно використовувати, коли необхідно повторити замовлення за раніше погодженим контрактом.



## **Переговори шляхом особистих зустрічей.**

Під час заочної проробки пропозицій та запитів не вдається вирішити увесь комплекс технічних та комерційних питань, і тому зацікавлені сторони призначають час та місце для переговорів. Як правило, переговори про комерційні умови контракту (комерційні переговори) починаються тільки після закінчення технічних переговорів.

На світовому ринку склалися певні правила, звичаї і традиції проведення комерційних переговорів. Більшість контрактів укладаються завдяки особистим зустрічам. Склалася і практика таких зустрічей. Переговори проходять у місці розташування менш зацікавленої фірми – у службовому приміщенні. Приймаюча фірма складає план проведення переговорів, у якому передбачаються такі положення:

1. Дата, місце, час, регламент переговорів.
2. Склад учасників з боку приймаючої фірми.
3. Обговорення тих питань, щодо яких угода буде досягнута без ускладнень.
4. Альтернативи на випадки контрпропозицій партнера (щодо цін, термінів постачань, умов оплати і т. д.).
5. Визначення осіб, які зустрічають, проводжають учасників переговорів, виконують протокольні функції.
6. Визначення осіб, які готують довідково-інформаційний матеріал, копії контрактів і т. п.
7. Культурна програма, у т. ч. харчування запрошеної сторони.

Ініціативу встановлення контакту може виявити як продавець, так і покупець.

Продавець може використовувати такі способи встановлення контактів з контрагентами (потенційними покупцями):

- направити пропозицію (оферту) безпосередньо одному чи декільком можливим покупцям;
- прийняти та підтвердити замовлення покупця;
- направити покупцеві пропозицію у відповідь на його запит із зазначенням конкретних умов майбутнього контракту або з проформою контракту;
- узяти участь у міжнародних торгах, подавши тендер організаторам торгів; виставках, ярмарках;
- направити можливому покупцю комерційний лист з інформацією про наміри вступити у переговори з приводу укладання конкретної угоди;
- направити проформу контракту вже відомому покупцю як результат узгодження умов контракту телефоном, телетайпом або телексом чи на підставі попередніх домовленостей;
- розмістити рекламні оголошення у засобах масової інформації, направити на адресу потенційних покупців каталоги, проспекти із товарами, що пропонуються, організувати та провести рекламну кампанію на ринку країни покупця.

Покупець може використовувати такі способи встановлення контактів з потенційним продавцем:

- направити потенційному або вже відомому продавцю замовлення;
- направити запит виробнику товарів, що цікавлять покупця;
- оголосити торги з запрошенням до участі фірм, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів;
- направити можливному виробнику комерційний лист про наміри вступити у переговори у відповідь на його пропозицію;
- направити продавцю безумовний акцепт його пропозиції.

Якщо ініціатива початку переговорів та встановлення контакту належить експортеру (продавцю), то він заявляє про бажання укласти договір купівлі-продажу шляхом розсилання ініціативних пропозицій потенційним покупцям – оферт.

### **Переговори шляхом листування.**

Письмова заява продавця про бажання укласти договір закупівлі-продажу називається офертою. Правила укладання угоди за допомогою оферт регулюються Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, прийнятої в 1980 році.

Укладання договору за цією Конвенцією має проходити дві основні стадії:

- пропозиція укласти договір (оферта);
- прийняття пропозиції (акцепт).

Цивільним кодексом України передбачено, що договір укладається шляхом пропозиції однієї сторони укласти договір (оферту) і прийняття пропозиції (акцепту) другою стороною.

Сторона, що зробила пропозицію, зветься оферентом (offerer), а сторона, що його прийняла, – акцептантом.

**Пропозицію** укласти договір (оферту) може зробити кожна із сторін майбутнього договору. Пропозиція про укладення договору, адресована одній чи кільком конкретним особам, є офертою, якщо вона досить виразна (містить істотні умови договору) й висловлює намір оферента (особи, яка її зробила) вважати себе зобов'язаним у разі її прийняття (акцепту). Пропозиція є достатньо виразною, якщо в ній зазначено товар та безпосередньо чи опосередковано встановлюються його кількість і вартість або передбачено порядок їх визначення.

Пропозиція укласти договір може бути відкликана до моменту або в момент її одержання адресатом.

Відповідь особи, якій адресована пропозиція укласти договір (оферта), про її прийняття (акцепт) повинна бути повною і безумовною, а договір вважається укладеним з моменту одержання особою, яка направила пропозицію укласти договір, відповіді про прийняття цієї пропозиції.

**Оферта** (лат. offero – пропоную) у комерційній практиці – формальна (письмова або усна) пропозиція продавця (оферента), спрямована можливному покупцю (акцептанту, обмеженому або необмеженому колу осіб), укласти

угоду (договір) про продаж товарів із зазначенням всіх необхідних для цього умов.

В оферті зазначається термін її дії. Оферта відрізняється від рекламного оголошення або проспекту змістом конкретних пропозицій щодо вартості продукції (послуг), термінів виконання замовлень, порядку розрахунків, інших комерційних відомостей, які на думку оферента мають зацікавити потенційного партнера.

Оферта містить усі основні умови майбутньої угоди:

- найменування товару;
- кількість;
- якість;
- ціну;
- умови постачання;
- термін поставки;
- умови платежу;
- характер тари та пакування;
- порядок приймання-здачі;
- загальні умови поставки.

Текст оферти зазвичай короткий, чіткий та ясний, що виключає можливість різних його тлумачень або виникнення незрозумілостей.

Оферта, у якій позначений товар та прямо або непрямо встановлюється кількість і ціна (або передбачається порядок їх встановлення), вважається визначеною. У ній обов'язково має виявлятися намір оферента вважати себе зв'язаним умовами оферти у разі її акцепту покупцем.

Пропозиція, адресована невизначеному колу осіб, у комерційній практиці розглядається не як оферта, а як запрошення до переговорів з приводу укладання договору (запрошення робити оферти). Сюди відносять різні форми реклами (каталоги, буклети) і оголошення. Вони не зв'язують осіб, що поширюють таку інформацію, якимись юридичними обов'язками щодо укладання договорів.

**У світовій практиці розрізняють три види оферт: тверда, вільна та захисна.**

Тверда оферта означає, що пропозиція надіслана лише одному покупцю.

**Тверда оферта (firmoffer, bid)** – це конкретна письмова пропозиція на продаж певної партії визначеного товару або виконання певного виду робіт, надіслана продавцем (оферентом) одному можливому покупцю із зазначенням терміну дії оферти (строку відповіді), тобто часу, протягом якого продавець (оферент) вважає себе зв'язаним умовами, перерахованими в оферті, й не може зробити аналогічної пропозиції іншим покупцям (акцептантам).

Як правило, тверді оферти направляються традиційним покупцям, і тому така оферта містить тільки деякі загальні умови, наприклад, назву товару, кількість, ціну, строк поставки. Далі робиться примітка, що усі решта умов такі ж, як у попередніх контрактах.

Якщо покупець згоден з усіма умовами оферти, він надсилає продавцю (оференту) офіційне письмове підтвердження (лист-підтвердження), яке містить

акцепт (acceptance), тобто свою згоду прийняти без змін усі умови твердої оферти продавця.

Це може бути гарантійний лист (letter of guarantee) із зазначенням повних та точних реквізитів, а іноді – з додатком банківської гарантії (bank guarantee) або документів, що підтверджують передоплату, наприклад платіжного доручення. Потім покупець направляє підписаний ним контракт, складений на підставі попереднього контракту та/або чинної пропозиції. Часто новий договір укладається у вигляді доповнення до попереднього контракту.

Оферта та акцепт мають співпадати за усіма найважливішими ознаками.

Якщо покупець не згодний з одним чи декількома умовами оферти продавця, він посилає продавцю відповідь на пропозицію (контроферту) з вказівкою своїх умов (доповнення, обмеження чи інші зміни) і терміну для відповіді.

**Контроферта** (counter offer) виступає зустрічною офертою.

Якщо оферент (продавець) згодний з усіма умовами контроферти, він її акцептує, про що в письмовому вигляді повідомляє покупця.

Якщо не згоден, – контроферта з вказівкою нових умов угоди.

У випадку, коли додаткові або відмінні умови акцептанта не змінюють суттєво умов пропозиції оферента, відповідь першого вважається акцептом.

До умов, у відношенні яких будь-яке доповнення чи зміна розглядається як істотна відмінність акцепту від оферти, відносяться: ціна, кількість, якість товару, умови платежу, місце і термін поставки, обсяг відповідальності сторін, порядок розгляду і вирішення суперечок.

Якщо продавець не згоден з умовами контроферти, він або вважає себе вільним від своїх зобов'язань по оферті, про що письмово повідомляє покупця, або посилає йому нову оферту з урахуванням запропонованих покупцем умов.

Якщо продавець зацікавлений в укладанні угоди, погодження умов шляхом обміну офертою та контрофертою продовжується доти, доки не буде досягнута повна домовленість по всіх умовах.

У всіх випадках, коли контрагентам не вдається дійти згоди в межах строку дії твердої оферти, погодження умов переходить у фазу їх уторгування, але оферент вже не зв'язаний твердим зобов'язанням продати товар на запропонованих умовах і може вести переговори з іншими покупцями.

Тверда оферта може бути «першою офертою», якщо покупцем є фірма, яка має «право першої руки», тобто переважне право закупки або збуту на певному ринку. У такому разі продавець зобов'язаний вислати оферту на продаж кожної нової партії товару на певних умовах лише даному покупцю, і лише у разі його відмови продавець може зробити пропозицію іншим покупцям.

Якщо пропозиція надсилається декільком можливим покупцям, вона є вільною офертою.

**Вільна (проста) оферта (free offer)** – це одночасна пропозиція продавця на одну і ту ж партію товарів декільком можливим покупцям (акцептантам), яка не встановлює терміну для відповіді й не пов'язує оферента жодними зобов'язаннями.

Згода покупця з умовами, викладеними в вільній оферті, не означає укладання угоди. Вона є предметом окремих переговорів. Якщо покупець згоден з умовами даної оферти, він підтверджує цей факт твердою офертою (контрофертою), де викладаються додаткові умови покупця (за їх наявності).

Якщо продавець акцептує контроферту і письмово повідомить про це покупця, угода вважається укладеною, і сторони зобов'язані виконувати всі умови, викладені в контроферті.

Продавець акцептує контроферту або того покупця, котрий надіслав її першим, або на свій вибір (як правило, того покупця, з яким угода вигідніша). Покупець не має права висувати які-небудь претензії продавцю, у разі якщо продавець укладає угоду не з ним, а з іншим контрагентом. Вільна оферта менш зручна покупцю, оскільки не дає йому впевненості у тому, що, пославши контроферту, він стане власником товару, а час для вигідної закупки товару в іншому місці може бути втрачений.

**Захисна оферта** не має на меті фактичного продажу товару, а використовується для негласного розподілу ринку між членами монополістичного об'єднання. Якщо член такого об'єднання одержить запит про висилання йому оферти від покупця, який здійснює свою діяльність на території, яка закріплена за іншим членом цього об'єднання, то він надійшле йому оферту з практично неприйнятними умовами (завищені ціни, тривалі строки поставки). Оферта набуває чинності, коли її отримав адресат оферти. Оферта, навіть коли вона є невідкличною, може бути скасована оферентом, якщо повідомлення про скасування одержане адресатом оферти раніше, ніж сама оферта, чи одночасно з нею. Доки договір не укладений, оферта може бути відкликана оферентом, якщо повідомлення про відкликання буде одержано адресатом оферти до відправлення ним акцепту, тобто своєї письмової згоди з умовами оферти (за правилами ст. 16 Віденської Конвенції – відізвати можна лише ту оферту, яка отримана адресатом).

Оферта не може бути відкликана:

– якщо в оферті зазначено, що вона є безвідкличною (irrevocable) шляхом встановлення визначеного строку для акцепту або іншим чином;

– якщо для адресата оферти доцільним було розглядати оферту як безвідкличну, і він діяв відповідно.

Оферта, навіть якщо вона є безвідкличною, втрачає чинність після одержання оферентом повідомлення про відхилення оферти. У США, Великобританії, Японії, Швейцарії акцепт набуває чинності з моменту відсилання письмового акцепту; у Франції, Німеччині, Італії, Австрії – у момент отримання оферентом акцепту. Згода з офертою може бути виявлена покупцем також шляхом здійснення конклюдентних дій, якщо це передбачено офертою, або застосовується сторонами через практику їх взаємовідносин, або впливає із торгового звичаю. До конклюдентних дій можуть бути віднесені, наприклад, відправка товару або оплата ціни. Акцепт у цих випадках набуває чинності у момент здійснення такої дії за умови, що вона сталася в межах строку дії оферти.

Після отримання оферти та за результатами переговорів може бути укладений **протокол про наміри**, в якому сторони виявляють своє бажання укласти контрактні відносини та беруть конкретні зобов'язання на певний строк.

Якщо ініціатива в пошуку товару виходить від покупця (імпортеру) в процесі переговорів, його звернення до продавця, де висувається пропозиція вислати оферту, називається **запитом**.

**Мета запиту** – отримання від експортера конкретних пропозицій, з яких обираються найкращі. Для цього запити відправляють не одній, а декільком фірмам різних країн, що конкурують між собою.

У запиті вказують такі дані: точне найменування потрібного товару, його якість, сорт, кількість, бажаний термін поставки; при запиті пропозицій на машини та обладнання вказуються необхідні дані про їх виготовлення або бажані орієнтовні техніко-економічні параметри (потужність, продуктивність, кількість обертів, швидкість, витрати палива, електроенергії, вага, габарити).

Ціна у запиті, за якою покупець готовий купити даний товар, як правило, не вказується з метою отримання свободи дій при наступних переговорах. Однак питання ціни важливе для імпортера, тому він виражає у запиті побажання стосовно валюти, способу фіксації ціни і базису постачання. У запиті пропонується подати докладну інформацію про умови платежу та строк поставки, про те, які додаткові послуги будуть надані продавцем.

У запиті також вказується, скільки часу покупець очікуватиме на оферту. У випадку неотримання оферти у строк імпортер не очікуватиме на неї, а якщо експортер з певних причин не може надіслати пропозицію до призначеної дати, він попросить відстрочки. В цілому запити менш лаконічні, ніж оферти, і до їх оформлення не висуваються жорсткі вимоги. Імпортери зазвичай запитують пропозицію на меншу кількість товару, ніж належить закупити, для того, щоб при визначені ціни отримати додаткову знижку на збільшений обсяг замовлення.

Звичайно запити надсилаються не одному, а декільком продавцям з метою одержання декількох конкурентних пропозицій, з яких в результаті аналізу покупцем вибирається найвигідніша. Процес підтвердження згоди на запит (який може бути твердий) та укладання контракту аналогічний розглянутому вище, коли ініціатором був продавець.

Почувець (імпортер) може звертатись до продавця не тільки із запитом, а і з замовленням.

**Замовлення** – комерційний документ, в якому покупець зазначає необхідні умови щодо майбутньої угоди.

Замовлення, як правило, направляється постійним продавцям (контрагентам), з якими умови контрактів не змінюються з року в рік, а тому у замовленні можуть бути зазначені тільки назва товару, його кількість, строк поставки, інколи – деякі специфічні умови. Все решта може регламентуватися загальними умовами, укладеними між контрагентами, або умовами попереднього замовлення чи контракту (із зазначенням його номера та дати). Замовлення може мати додаток – специфікацію з уточненням умов поставки: інструкції з пакування та маркування товарів, інформацію щодо поставки і

розподілу документів. При необхідності замовник зазначає кількість і розміри часткових поставок та їх умови, наприклад, назву фірми-експедитора, засіб транспорту. Замовник розробляє нормалізоване та просте експедиційне маркірування, яке дозволяє скоротити витрати та час, необхідний для оформлення документів, здійснення обліку та контролю вантажу, забезпечення його збереження. При згоді продавця з умовами замовлення та специфікацією він підтверджує замовлення, і угода вважається укладеною.

Комерційний документ, який містить повідомлення майбутнього експортера (продавця) про прийняття умов замовлення є **підтвердженням замовлення**. Після того, як продавець (експортер) і покупець (імпортер) досягли попередньої домовленості, вони переходять до укладання зовнішньоекономічного контракту.

Основними перевагами укладання угод шляхом видачі замовлень є оперативність, оскільки замовлення можуть передаватись телеграфом, телетайпом, а також економічність за рахунок скорочення листування, витрат на поїздки для особистих переговорів. На основі розміщення замовлень виконуються також поставки складного, унікального обладнання, літаків, суден, де покупець бере на себе шляхом видачі авансу часткове фінансування поставки, особливо у тих випадках, коли розробляється та впроваджується у виробництво нова продукція.

Зазвичай покупець має бланки замовлень, які сполучаються та уніфікуються з контрактом купівлі-продажу, що дає можливість продавцю та покупцю використовувати єдину систему друкування.

#### **Комерційні листи.**

Продавець може вивчити за відповідними джерелами інформації споживачів своєї продукції і направити їм комерційні листи з пропозицією провести переговори з приводу можливої угоди, а також направити проформу свого контракту з загальними умовами поставки. Це ще один спосіб встановлення контакту з можливим контрагентом, коли ініціатором є продавець.

#### **Участь у ярмарках та виставках.**

Досить поширеним способом встановлення контактів є участь у торгово-промислових ярмарках та виставках, метою якої, є не тільки демонстрація своїх досягнень, а й укладення комерційних контрактів. У цьому випадку угоди можуть бути двох видів:

- угоди по виставлених зразках (моделях, кресленнях, каталогах) з наступною поставкою товару;
- продаж самих експонатів (машин, обладнання, предметів широкого вжитку тощо).

При укладенні таких угод зазвичай обумовлюється, що покупець забирає придбаний товар після закриття виставки або ярмарку. Ці угоди укладаються зазвичай на умові франко-ярмарок. В окремих випадках продавець (експонент) може взяти на себе доставку товару покупцю. При укладенні таких угод встановлюється, яка з країн має оплатити мито, якщо товар не реекспортується з даної країни.

Продавець-експортер може організувати та провести рекламну кампанію на ринку країни покупця.

**Рекламна кампанія** – це здійснення комплексу рекламних заходів, склад та зміст яких визначається на стадії дослідження кон'юнктури ринку.

До таких заходів належать:

- видання та доведення друкованої реклами до потенційних покупців, зокрема пряму поштову розсилку та інші методи;
- публікація реклами у періодичній та спеціальній пресі;
- проведення реклами через кіно, радіо, телебачення;
- участь у виставках, ярмарках, салонах тощо;
- проведення рекламних конференцій;
- вручення сувенірів та пам'ятних подарунків;
- спонсорство різноманітних змагань, ділових конференцій, культурних проектів тощо.

Продавці здійснюють рекламну кампанію з тим, щоб заохотити покупців установити зв'язки саме з ними, а не з їх конкурентами. Покупці проводять рекламні кампанії, щоб репрезентувати себе у ділових колах як значних покупців з надійним фінансовим станом. Це дозволяє загострити конкуренцію між потенційними постачальниками і виявити найпривабливіших з них.

#### **Інші способи встановлення контактів з контрагентом**

Покупець може відгукнутись на оголошення або інший вид реклами продавця шляхом направлення йому запиту на оферту або комерційного листа з уточнюючими запитаннями, які пропонує включити в оферту, а також з зазначенням строку, до якого він зацікавлений одержати товар. Якщо покупець був ознайомлений з прейскурантом продавця та цінами на його продукцію, він може запитати згоди продавця на надання знижки з ціни і навіть запропонувати свій вид та розмір знижки. Покупці слаборозвинених країн широко використовують систему знижок при підготовці імпортних контрактів, особливо на поставку машин та обладнання через торги.

Встановлення ділового контакту з партнером супроводжується оформленням цілої низки згаданих вище документів: пропозиція (оферта), акцепт, контракт, замовлення та підтвердження замовлення, запит, рахунок-проформа (документ, що виступає як попередній рахунок, але не є основою для оплати) – та деяких інших:

- замовлення (заявка) на інструкції з поставки – документ, що видається постачальником і містить прохання до покупця повідомити інструкції відносно умов поставки замовлених товарів;

- тендер – пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає конкретним вимогам замовника, викладеним у його технічних вимогах, та підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у ньому робіт і містить запропоновану ціну або вартість робіт;

- лист про наміри – документ, за допомогою якого покупець інформує продавця про прийняття у принципі пропозиції та намір почати переговори щодо укладення контракту;



- замовлення (документ, в який включається інструкція щодо постачання замовлених товарів: кількість і розмір часткових постачань, їхніх умов, адреса експедитора, засіб транспорту, найменування перевізника, а також інструкція з упакування);

- тендерна документація – визначає вимоги замовника відносно змісту очікуваних пропозицій на торгах і містить тендерні умови, проформу тендера, умови проведення торгів, техніко-економічну документацію, перерахування видів та обсягів робіт тощо.

**Тендерні умови** містять конкретні вимоги замовника до учасника торгів: назва та кількість товару, його техніко-економічні характеристики, основні комерційні та технічні умови.

**Проформа тендера** – формуляр, який має бути заповнений та підписаний оферентом, якщо він згоден узяти на себе зобов'язання з виконання робіт відповідно до загальних і спеціальних умов тендерної документації.

### **1.2.5 Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних/імпортних цін**

Після того як контрагенти вибрали який-небудь спосіб укладення зовнішньоторгового контракту і здійснили усі передбачені цим способом кроки, вони переходять до проробки конкурентних матеріалів, розрахунок експортних/імпортних цін, складання конкурентного листа.

**Проробка запитів** та пропозицій здійснюється з такими цілями:

- визначити найкращого партнера по майбутній угоді;
- визначити оптимальний рівень ціни експортного/імпортного товару.

Основним способом визначення експортних/імпортних цін на готову продукцію масового виробництва є використання конкурентних матеріалів, якими можуть бути такі:

- 1) прейскуранти провідних фірм-постачальників;
- 2) комерційні пропозиції фірм-постачальників;
- 3) раніше укладені зовнішньоторгові контракти.

Для визначення оптимального рівня ціни конкурентних матеріалів мають бути зведені до бази, яка при експорті являє собою характеристики та плановані умови поставок товару, що продається, а при імпорті – характеристики та умови поставок, які містяться у найбільш привабливій комерційній пропозиції продавців.

**Зведення** – це внесення поправок у ціни конкурентних матеріалів, які враховують їх відмінність від бази.

Кількість поправок залежить від складності товарів та ступеня відмінності у базисних умовах поставок. Частина поправок може бути отримана в результаті підрахунку, але більшість носить експертний характер, тобто оцінюється на базі комерційного досвіду. Часто до визначення розміру поправок залучаються технічні працівники.

**Етапи зведення (внесення комерційних поправок) до цін конкурентних матеріалів та довідкової ціни з урахуванням умов майбутніх експортних/імпортних контрактів:**

- 1 Вихідна інформація.
- 2 Введення поправок на комерційні умови.
  - 2.1 Зведення цін до єдиної валюти.
  - 2.2 Зведення цін за строками угоди.
  - 2.3 Зведення цін по базисних умовах поставки.
  - 2.4 Зведення цін по кредитних умовах (умовах платежу готівкою).
  - 2.5 Зведення по кількості.
  - 2.6 Зведення ціни на уторгування.
  - 2.7 Зведення ціни на технічні гарантії.
  - 2.8 Ціна, зведена за комерційними умовами.
- 3 Введення поправок на технічні характеристики.
  - 3.1 Зведення ціни на комплектацію.
  - 3.2 Зведення ціни на комплекс технічних показників.
- 4 Повне зведення ціни за комерційними умовами та технічними характеристиками.
- 5 Вибір та зведення ціни.
- 6 Складання конкурентного листа.

**Конкурентний лист** – внутрішній документ підприємства, що містить комерційні і технічні відомості про товар із одержаних від фірм пропозицій, і служить для порівняння їх основних показників та визначення орієнтовного рівня експортної/ імпортної ціни.

### **1.3 СУТЬ І ОСОБЛИВОСТІ ОФОРМЛЕННЯ ТА ПІДПИСАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

*1.3.1 Основні умови та порядок укладення і оформлення зовнішньоекономічних контрактів.*

*1.3.2 Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних контрактів*

*1.3.3 Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності.*

*1.3.4 Контракти суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та застосовуване до них право.*

*1.3.5 Міжнародні правила укладання зовнішньоекономічних контрактів.*

#### **1.3.1 Основні умови та порядок укладення і оформлення зовнішньоекономічних контрактів**

Вище було виділено **чотири етапи укладання контрактів:**  
1) підготовка до укладання контракту; 2) проробка умов контракту; 3) саме укладання контракту та 4) виконання взаємозобов'язань по контрактах.

**Перший етап** було розглянуто вище. Розглянемо детальніше **другий та третій етапи**.

## **2. Проробка умов контракту**

2.1) проробка базисних умов контракту;

2.2) проробка валютно-фінансових умов контракту;

2.3) техніко-економічне обґрунтування зовнішньоекономічних операцій (ЗЕО);

2.4) підготовка проекту контракту.

### **Проробка базисних умов контракту.**

Ця стадія передбачає вибір базисної умови поставки (БУП), яка належить до групи **обов'язкових умов**. Базисними умови поставки називаються тому, що, по-перше, витрати з доставки товару (транспортні витрати), які, відповідно до базисної умови, несе продавець, входять у *ціну товару, утворюючи її основу – базис*; по-друге, тому, що вони регулюють низку найбільш важливих, принципових, базових, питань, які зв'язані з організуванням доставки товару до місця призначення.

У контрактах будь-який базис поставки визначає такі три ключові питання:

1) розподіл між продавцем та покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення «границі» (географічного пункту) транспортних витрат продавця, за якою ці витрати починає нести покупець;

2) момент переходу з продавця на покупця:

– ризиків пошкодження, втрати чи загибелі вантажу;

– права власності на товар;

Момент переходу ризиків та права власності на товар у більшості випадків економічно співпадає (покупець починає ризикувати загибеллю вантажу тоді, коли стає його власником), що є оптимальним з точки зору взаєморозрахунків між продавцем-експортером та покупцем-імпортером. При цьому в окремих випадках може використовуватись варіант, коли момент переходу права власності дещо «відкладається» у часі і покупець стає власником товару вже після переходу на нього ризиків, наприклад, після передачі покупцю відвантажувальних документів або фактичної оплати товару (зазвичай, при поставці лісоматеріалів та нафтопродуктів).

3) дату поставки товару (визначення моменту фактичної передачі продавцем у розпорядження покупця або його представника, наприклад, транспортної організації, товару і, відповідно, виконання чи невиконання першим своїх обов'язків зі строків поставки).

Для спрощення укладення міжнародних договорів купівлі-продажу товарів Міжнародна торгова палата видає Інкотермс – збірники «Міжнародних правил тлумачення торгових термінів».

Базисні умови «Інкотермс» мають рекомендаційний характер. Проте у контракті використовувати їх доцільно, тому що, будучи загальновизнаними у світовій практиці, вони знаходять однакове розуміння у контрагентів, що спрощує складання контракту. Базисні умови поставок «Інкотермс-2020» більш детально буде розглянуто у третьому змістовому модулі.

### **Проробка валютно-фінансових умов контракту.**

Ця стадія передбачає вибір оптимальних платіжних умов контракту, які належать до групи обов'язкових умов. При визначенні валютно-фінансових умов контракту повною мірою виявляються протилежні інтереси експортера, який прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, та імпортера, який зацікавлений у найкоротшому терміні поставки товару, перевірці його якості, відтермінуванні оплати товару до моменту його остаточної реалізації та у виплаті найменшої суми за товар.

Проробка валютно-фінансових умов контракту передбачає визначення двох груп елементів – валютних та фінансових умов. Класифікація валютно-фінансових умов контракту наведена на рисунку 1 додатку Г.

**Валютні умови** включають у себе такі складові:

- валюту ціни товару;
- валюту платежу;
- курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні;
- захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют.

**Фінансові умови** включають у себе такі складові:

- умови платежу;
- форми розрахунків;
- засоби платежу;
- гарантії платежу;
- банки, через які будуть здійснюватися розрахунки.

Валютно-фінансових умов контракту більш детально буде розглянуто у третьому змістовому модулі.

### **Техніко-економічне обґрунтування ЗЕО.**

Ця стадія включає техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) доцільності операції, оцінку ефекту та ефективності від її здійснення. При цьому повинні бути враховані як інтереси учасників, так і держави, які часто потребують прийняття компромісних рішень.

### **Підготовка проекту контракту.**

Ця стадія включає підготовку проекту контракту з використанням або без використання **типових контрактів**, проформ та торгових звичаїв. Якщо під час проробки пропозицій контрагенти придуть до взаємоприйнятних умов, контракт може бути підготовлений однією з сторін, підписаний та висланий іншій для підписання та повернення; якщо – не придуть, то кожна із сторін готує свій проект контракту, а потім під час переговорів контрагенти готують спільний контракт. При складанні проекту контракту бажана участь декілька спеціалістів різного профілю – спеціалісту, який має юридичну освіту або належну підготовку (відпрацьовує «оболонку» контракту, його загальні умови та правові особливості), а також спеціалістів, які добре знають характеристики даної продукції, проблеми транспортування тощо (відпрацьовують предметну частину, технічні аспекти та умови). Детальніше про структуру контракту мова поїде у змістовому модулі 2.

### 3. Укладання контракту:

3.1) загальні правила, принципи та діловий протокол при проведенні попередніх переговорів;

3.2) складання протоколу про наміри та попереднього контракту (парафування тексту контракту);

3.3) складання та підписання контракту.

#### **Загальні правила, принципи та діловий протокол при проведенні попередніх переговорів.**

Попередні комерційні переговори є звичайним етапом **узгодження** умов контракту. Спірні питання з комерційних умов угоди та технічних вимог до товару розв'язуються методом **уторгування**, який полягає у взаємному вивченні об'єктивних аргументів сторін та знаходженні на цій основі взаємоприйнятних компромісних рішень.

При проведенні переговорів слід додержуватись загальних **норм протокольної практики, звичаїв та умовностей**, які прийняті у міжнародному діловому спілкуванні:

– принцип *«міжнародної ввічливості»* – дотримання шанобливості та поваги до усього, що символізує та репрезентує державу партнера, незалежно від її місця та значимості у міжнародному співтоваристві (центральний принцип переговорів);

– принцип *ввічливого нейтралітету*, який означає манеру поведінки та ділову етику, згідно з якими іноземець у період перебування у закордонній країні може на свій вибір дотримуватись або не дотримуватись звичаїв та традицій цієї держави, не ображаючи його мешканців. Наприклад, український бізнесмен, перебуваючи в Індії, може замість рукостискання використати «намасте» або «вей», – скласти руки долонями разом на рівні грудей, як у людей, які моляться;

– принцип *ввічливого винятку*, який означає прийняті у даній країні манери та звичаї, яких не слід дотримуватись іноземцю. Наприклад, європейському бізнесмену, який перебуває у якій-небудь країні Близького Сходу, не слід одягати арабський наряд.

При веденні переговорів усі сторони повинні дотримуватись **принципу чесної та справедливої ділової практики**. Переговори повинні вестись **добросовісно** та мати на меті досягнення своєчасної угоди на умовах **дотримання авторських, винахідницьких та інших прав власності** третіх осіб.

Сучасний **діловий протокол** побудований на засадах раціональних звичаїв практики ділового спілкування, а не на «церемоніях» та «ритуалах».

Ділові переговори проводяться між керівниками фірм або їх уповноваженими представниками за участю спеціалістів.

Перша особа має право підпису контрактної та іншої документації і, як правило, має при собі печатку фірми або особисту печатку. Особи, уповноважені керівником фірми на ведення переговорів та підписання контрактної документації, повинні мати це право згідно із статутними документами фірми і мати при собі довіреність (letter of attorney) або інші

письмові підтвердження таких повноважень. Серед таких осіб, крім керівника делегації, можуть бути експерти (компетентні спеціалісти з предмета переговорів або контракту), з правом підпису або без нього. У складі делегації, крім керівників, можуть бути технічні спеціалісти, перекладачі, референти та юристи, які готують необхідні матеріали, поточні протоколи та документацію. Також у складі делегації можуть бути представники державних, громадських організацій або інші супроводжуючі особи, які не мають прямого відношення до предмета переговорів.

Якщо мається заздалегідь підготовлений проект контракту, необхідно дати можливість партнеру попередньо ознайомитися з його текстом.

Ділові зустрічі або переговори, спрямовані на підготовку чи підписання контракту, доцільно оформляти відповідним **протоколом** з точним записом прийнятих рішень або пропозицій. Такі протоколи зберігаються певний, узгоджений сторонами строк, і є основою при продовженні переговорів, визначають зобов'язання сторін на поточний період, а також використовуються при виникненні суперечок або претензій.

За згодою сторін переговори можуть **протоколюватися**. Використання диктофонів допускається лише за згодою сторін. Усі учасники переговорів повинні бути чітко попереджені про здійснюваний звукозапис або про присутність на переговорах представників преси. Кожна із сторін має право зажадати стенографічний звіт або копію запису переговорів, якщо такі здійснюються.

При організації переговорів необхідно заздалегідь вирішити питання про **мову для підготовки документів**. Як правило, усі документи готуються двома мовами, якщо це необхідно та дозволяють обставини і рівень підготовки переговорів. Якщо це складно, то підписують документи, підготовлені однією мовою, а потім готують переклад, проте це припустиме лише за умови, що партнер може прочитати і зрозуміти документ хоча б приблизно і що існує певний ступінь взаємної довіри.

У кінці кожного документа зазначається строк його дії, кількість екземплярів, якою мовою складений, кому в якій кількості переданий документ, а також вимога конфіденційності (у разі необхідності), яка дублюється у верхньому правому куті першого (або кожного) аркуша грифом «конфіденційно». У протоколі переговорів сторони повинні зазначити режим конфіденційності інформації та документів.

#### **Складання протоколу про наміри та попереднього контракту.**

За результатами переговорів сторін з предмета передбачуваного контракту або угоди та її умов сторонами може бути укладений протокол про наміри (protocol of intentions), в якому сторони виявляють свої наміри укласти контрактні відносини та приймають конкретні підготовчі зобов'язання на певний строк.

**Протокол** має містити таку мінімальну інформацію:

- найменування документа;
- місце укладення та дату;
- повні та достатні юридичні найменування сторін-учасниць;

- прізвища та імена представників, їх посади і повноваження;
- предмет обговорення та наміри сторін з даного предмета;
- цілі сторін з предмета обговорення;
- попередні зобов'язання сторін;
- зобов'язання сторін за протоколом;
- зобов'язання нерозголошення конфіденційної інформації;
- зобов'язання не здійснювати оферти з предмета протоколу третій особі у період дії протоколу або зобов'язань за ним;
- строк дії протоколу, по закінченні якого домовленість сторін втрачає силу, якщо обидві сторони (або одна з них) не зробили конкретних кроків у напрямку здійснення якихось дій, обумовлених даним протоколом;
- обов'язки сторін здійснювати усі дії та витрати з виконання своїх зобов'язань за даним протоколом за свій рахунок і не висувати фінансових або інших претензій партнеру.

Більш поглиблена та розширена форма **протоколу про наміри** – **попередній контракт** (interim agreement). У ньому сторони формулюють основні принципи та умови майбутнього контракту і беруть зобов'язання з додаткового оформлення документації, отримання кредитів, пошуку підрядників та ін. За таким контрактом сторони у майбутньому зобов'язуються укласти контракт на передачу продукції, виконання робіт тощо на умовах, в основному передбачених цим контрактом. Попередній контракт може містити обмежені фінансові зобов'язання сторін із застереженнями. Попередній контракт обов'язково укладається в письмовій формі.

Іноді сторони розуміють попередній контракт у контексті генеральної угоди або контракту (general contract), у якому докладно описуються найзагальніші принципи наступних взаємовідносин та умов взаємодії. Такий контракт має юридичну силу та посилення на нього дійсні у додаткових контрактах, що впливають з нього.

#### **Складання та підписання зовнішньоекономічного контракту.**

В результаті переговорів сторони одразу можуть скласти спільний **проект контракту**, в якому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами. Немає законів чи звичаїв, яка сторона готує та оформляє міжнародний контракт.

Контракт – це результат спільної творчості експортера та імпортера. Друкування тексту та оформлення додатків і копій звичайно здійснює сторона, що приймає.

Отже, після вивчення і знаходження компромісних рішень складається остаточний **текст контракту**. На цій стадії складаються **предконтрактні документи**: *протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну договору, супровідний лист до проекту договору, договір (контракт)*.

Перед підписанням кожна із сторін погоджує **умови контракту** з функціональними підрозділами своєї організації:

- з планово-економічним відділом – для перевірки відповідності позиціям плану та забезпеченості матеріально-технічними ресурсами (експортні

контракти) і на відповідність позиціям чинного плану новим поставкам, вказівкам центральних, директивних та плануючих органів (імпортних);

– з валютно-фінансовим – на відповідність виділеним валютним коштам, а також з погляду захисту інтересів української сторони у частині найефективніших способів розрахунків та гарантій платежів;

– з підрозділами, що відповідають за кон'юнктурно-комерційну роботу, – на відповідність цін та кредитних умов затвердженим діапазоном граничних величин;

– з юридичним – для перевірки правильності формулювання комерційних та юридичних умов контрактів, зокрема тих, що стосуються стягнення штрафів за неналежне виконання контрактних зобов'язань, порядку висування та задоволення претензій, підсудності судам та розгляду невирішених розбіжностей в арбітражних судах тощо;

– з бухгалтерією – щодо обліку та розрахунків з іншими організаціями;

– з транспортним – для оптимізації перевезень вантажів та планування використання транспортних засобів.

Підготовлений остаточний **текст контракту** (надрукований та завізований контракт) підлягає остаточній перевірці оперативними працівниками та **парафуються (візуються)** коротким підписом в одному з нижніх кутків кожної сторінки (попереднє підписання чи парафування тексту контракту, при цьому працівник, що підтвердив контракт, несе повну відповідальність за правильність тексту, зокрема і перекладу іноземною мовою), а потім **підписується**, що є останньою стадією укладення контракту.

Отже, контракт вважається укладеним, якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, що мають право підпису таких документів.

Як правило, друкують два оригінали контракту, які підписуються безпосередньо присутніми на переговорах представниками обох контрагентів, які мають право підпису комерційних документів за посадою, що займають, або за довіреністю. Кількість підписів з кожного боку визначається юридичним статусом контрагента. Зовнішньоекономічні контракти з боку українських організацій підписуються, як мінімум, двома особами, які мають на це право.

Якщо сторонами контракту виступають два контрагенти, то він підписується обома сторонами в двох примірниках, а якщо три і більше контрагентів, то контракт складається в декількох примірниках і підписується кожною стороною.

Якщо сторони знаходяться в різних географічних пунктах і не можуть одночасно підписати контракт, то спочатку всі примірники контракту підписує одна сторона, пересилає їх іншій стороні, яка потім повертає першій стороні необхідну кількість примірників із двома підписами. Якщо з української сторони у зовнішньоекономічній угоді беруть участь декілька організацій, вона може бути підписана більше ніж двома особами. Відповідальність по зобов'язаннях підписаного договору несе організація, від імені якої підписана угода, або у контракті встановлюється солідарна відповідальність усіх українських організацій, що його підписали.



Підписаний **оригінал контракту обліковується** у планово-економічному відділі, валютно-фінансовому відділі, бухгалтерії та здається на зберігання у призначений порядком діловодства підрозділ фірми.

Для організації оперативного виконання контракту фірма має декілька копій контракту. У тих випадках, коли умови контракту накладають особливі обов'язки на функціональні відділи, наприклад, транспортний, відділ технічного обслуговування та інші, їм передаються ксерокопії контракту або його відповідних розділів. Якщо умови контракту містять зобов'язання, виконання яких залежить від постачальників експортних або замовників імпорتنих товарів, доцільно висилати їм копії контракту.

Контракт може бути укладений у формах: письмовій, усній, частково в письмовій і частково в усній

Українське законодавство вимагає обов'язкового укладення у письмовій формі не тільки контрактів, а й оферти, акцепту чи будь-якого іншого прояву намірів.

У міжнародній практиці угоди часто укладаються в усній формі – телефоном, на аукціонах, біржах. Проте домовленість потім обов'язково підтверджується письмовим контрактом, підписаним обома сторонами.

Права та обов'язки за контрактом виникають з моменту, коли він вважається укладеним, тобто після його підписання, якщо у ньому не зазначений інший строк набуття ним чинності. Датою укладення контракту є дата його підписання.

Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов.

**Істотні умови контракту** – це умови, без яких він не має юридичної чинності:

- 1) умови про предмет договору;
- 2) умови, що названі в законі або інших правових актах як істотні або необхідні для договорів даного виду;
- 3) усі ті умови, щодо яких за заявою однієї зі сторін потрібно досягти згоди.

Перелік істотних умов (зокрема, умова про предмет договору для договорів міжнародної купівлі-продажу товарів) залежить від того, підпадає договір під сферу дії Віденської конвенції 1980 року чи під дію норм чинного законодавства України.

Якщо договір про постачання товарів складений відповідно до чинного законодавства України, то істотними його умовами будуть:

- 1) умови про предмет договору (умови договору яро товар – його найменування і кількість), як і в договорі купівлі-продажу;
- 2) умови про період постачання, терміни постачання окремих партій товарів

Якщо договір складено за нормами Віденської конвенції, то істотними його умовами будуть умови про предмет договору. Інші умови даного договору відносяться до несуттєвих. Не включення їх у контракт не спричинить його недійсності.

До несуттєвих відносять умови контракту, при порушенні яких однією стороною інша сторона не має права на розірвання контракту, вона може тільки вимагати виконання зобов'язань і відшкодування збитків.

### 1.3.2 Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних контрактів

Кабінет Міністрів України з метою забезпечення відповідності зовнішньоекономічних договорів (контрактів) законодавству України може запроваджувати їх державну реєстрацію.

Види зовнішньоекономічних контрактів, що підлягають державній реєстрації, а також порядок її здійснення визначаються Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими нормативно-правовими актами.

Наразі в чинному законодавстві відсутня норма про загальну обов'язкову реєстрацію зовнішньоекономічних договорів, однак для окремих видів діяльності у сфері ЗЕД збережені вимоги щодо державної реєстрації договорів (табл. 1).

Таблиця 1 – Умови реєстрації зовнішньоекономічних договорів

Тип зовнішньоекономічного договору, що підлягає реєстрації	Орган реєстрації	Нормативний документ, який регулює порядок реєстрації
Договори на здійснення експортних операцій з металобрухтом	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Ст. 9 Закону України «Про металобрухт» від 05.05.99, № 619-ХГУ, Наказ Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації (обліку) зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металобрухтом» від 15.12.2005, № 505
Договори про спільну інвестиційну діяльність (виробничу кооперацію, спільне виробництво тощо), не пов'язану зі створенням юридичної особи, за умови, що вона базується на співробітництві двох або більше суб'єктів ЗЕД, серед яких хоча б один є іноземним інвестором	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та уповноваженим органи	Ст. 24 Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96, № 93/96-ВР, Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджене постановою КМУ від 30.01.97, № 112 Інструкція про порядок проведення державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджена наказом МЗЕЗторгу України від 20.02.97, № 125
Договори, що передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за запозиченими в них кредитами, позиками в іноземній валюті	Національний банк України	Ст. 1 Указу Президента України «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» від 27.06.99, № 734/99, Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам, затверджене постановою Правління Нацбанку від 17.06.04, № 270

На даний час в Україні діє облік (реєстрація) окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є:

- товари, реекспорт яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;

- товари вітчизняного походження, щодо яких передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу (наприклад, деякі текстильні вироби);

- товари вітчизняного походження, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури (наприклад, живі тварини, уран, аміак, труби і трубки з чорних металів);

- вітчизняні товари, імпорт яких до інших держав квотується (ліцензується) відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань чи митних союзів (наприклад, напівфабрикати із заліза та нелегваної сталі);

- вітчизняні товари, експорт яких здійснюється в рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій зустрічної торгівлі (наприклад, живі тварини, карбамід, напівфабрикати із заліза та нелегваної сталі).

Митне оформлення зазначених вище товарів здійснюється лише за наявності **картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) (ЗЕК)**, яка видається у встановленому порядку. Орган реєстрації розглядає подані для реєстрації ЗЕК документи впродовж 20 календарних днів, починаючи з дати звернення про реєстрацію і приймає рішення про реєстрацію договору або про відмову в такій реєстрації. Документом, що підтверджує реєстрацію, є картка реєстрації-обліку ЗЕК, яка дійсна для митного оформлення товарів до кінця поточного календарного року і втрачає чинність після здійснення повного митного оформлення товарів, що експортуються.

У реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) може бути відмовлено, якщо:

- для реєстрації подано не всі документи;

- умови зовнішньоекономічного договору (контракту) не відповідають законодавству України;

- до суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, який звернувся за реєстрацією зовнішньоекономічного договору (контракту), застосовано санкції згідно зі ст. 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" - індивідуальне ліцензування;

- існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів вітчизняного походження;

- вичерпано імпортні квоти (контингенти), визначені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів вітчизняного походження;

- до іноземного контрагента суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України застосовано режим індивідуального ліцензування згідно зі ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

- є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності законодавства України.

Виконання зобов'язань, що впливають із зовнішньоекономічних контрактів, не зареєстрованих в установленому законом порядку, тягне застосування до суб'єктів господарювання, які порушили цю вимогу, адміністративно-господарських санкцій, передбачених законодавством України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах та формах, передбачених Господарським кодексом, іншими законами України та/або зовнішньоекономічними контрактами.

Укладені контракти обліковуються на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання», який призначений для узагальнення інформації про наявність та рух зобов'язань за укладеними контрактами, а також контролю за їх виконанням. На рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» ведуть облік за деривативами (форвардними і ф'ючерсними контрактами, опціонами) та іншими контрактами, розкриття інформації щодо яких передбачено відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Облік зобов'язань здійснюють в оцінці, передбаченій контрактами. Списуються контрактні зобов'язання з рахунків у разі виконання, ліквідації, відмови від виконання, передачі або продажу зобов'язання за контрактом іншим особам. Аналітичний облік зобов'язань ведуть за їх видами.

**Організація та здійснення зовнішньоекономічної контрактної діяльності щодо її обліку потребують дотримання наступних вимог:**

1. Забезпечення керівництва підприємства та інших зацікавлених осіб достовірною інформацією, необхідною для прийняті управлінських рішень, а також створення системи внутрішнього контролю з метою посилення ефективності діяльності підприємств та запобігання крадіжок, незаконних дій та інших зловживань.

2. Відображення в бухгалтерському обліку валютних операцій у валюті їх здійснення та паралельно у національній валюті за курсом НБУ на дату відображення такої операції;

3. Своєчасне надання адміністрації, податковим і статистичним органам інформації про результати зовнішньоекономічної діяльності підприємств;

4. Забезпечення своєчасних і правильних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями.

5. Встановлення контролю за наявністю, рухом та збереженням товарів, правильним оформленням відповідних документів, своєчасним виставленням претензій до постачальників і транспортних організацій у разі нестачі, браку, порушення термінів поставок та інших умов договорів.

Для обліку зовнішньоекономічної діяльності застосовується національний **План рахунків** тієї країни, на території якої функціонують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Якщо засновниками спільних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, передбачено використання **Плану рахунків** інших країн, то це повинно бути зумовлено договором. В такому випадку в межах своєї країни облікові реєстри, **Головна книга і бухгалтерська звітність** складаються на підставі національного **Плану рахунків**, а для партнера інформація може бути надана на підставі рахунків

його держави. Об'єкти повинні групуватися і відображатися на бухгалтерських рахунках протягом звітного періоду.

Для бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності користуються **Планом рахунків та Інструкцією** про його використання. Суб'єкти ЗЕД самостійно визначають порядок аналітичного обліку, запроваджують необхідні додаткові субрахунки.

Підставою для бухгалтерських записів операцій із зовнішньоекономічної діяльності є належним чином оформлені первинні **документи**. Їх можна поділити на такі групи:

- технічна документація – технічні паспорти на машини та обладнання, формуляри й описи виробів; інструкції щодо встановлення, монтажу, експлуатації і ремонту;

- товаросупровідна документація – сертифікат про якість товару, відвантажувальна специфікація, комплектувальна відомість;

- транспортна, експедиторська, страхова документація – залізнична накладна, багажна квитанція, коносамент, страховий поліс або сертифікат, накладні автотранспорту, річкового і повітряного сполучення;

- складська документація – приймальний акт порту України на експортний товар, генеральний акт розвантаження судна з імпортом вантажем у порту прибуття України, докова розписка про прийняття вантажу на зберігання іноземного порту.

- розрахункова документація – рахунки-фактури, розрахункова специфікація, переказний вексель;

- банківські документи – заявка на переказ валюти, інкасове доручення, доручення на відкриття акредитиву, чек;

- митна документація – вантажна митна декларація; сертифікат про походження товару; довідки про сплату мита, акцизів, зборів, податку на додану вартість;

- претензійно-арбітражна документація – претензійний лист, позовна заява, постанова суду про задоволення або відхилення позову;

- документи про нестачу і псування товару – комерційний акт на нестачу, аварійний сертифікат.

Облік зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в національній валюті України. Для цього всі кошти в іноземних валютах перераховують в еквівалент грошової одиниці України за курсом Національного банку України на дату здійснення операції. У реєстрах бухгалтерського обліку усі записи операцій в іноземних валютах відображають паралельно і у національній валюті. Суб'єкти ЗЕД відображають цю діяльність та її результати у своїй річній фінансовій звітності.

#### **Суб'єкти зовнішньоекономічної контрактної діяльності:**

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання

всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, осіб, що не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими нормативними актами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені чинним законодавством України.

Виконання умов зовнішньоекономічних договорів передбачає переміщення товару через митний кордон України. Це спричиняє необхідність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, стати на облік в митному органі, на території якого вони розташовані. Інформація про цей облік надається митними органами Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Державній службі статистики та Державній податковій службі України.

**Для постановки на облік суб'єкт зовнішньоекономічної контрактної діяльності** (або за його дорученням митний брокер) надає митниці такі документи:

1) установчі документи (оригінали та завірені суб'єктом копії);

2) свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності у виконавчому комітеті державної адміністрації за місцезнаходженням (за місцем проживання) або свідоцтва про реєстрацію представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності в Україні (оригінал і завірену суб'єктом копію);

3) довідку органів статистики про внесення суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи до ЄДРПОУ (оригінал);

4) довідку уповноваженого банку про наявність поточного рахунку у національній валюті та/або поточного рахунку в іноземній валюті (оригінал);

5) наказ про призначення відповідальних працівників для роботи з митницею із зазначенням прізвищ, імен, по батькові, паспортних даних, зразків підписів, відбитків печатки, що буде використовуватися при оформленні документів у митних органах (оригінал);

б) два примірники оригіналу облікової картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності за встановленим зразком, заповненої

суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Один примірник облікової картки, завірений інспектором вантажного відділу, видається на руки суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності як свідчення про постановку на облік у митних органах. Другий примірник, разом з копіями наявних документів, залишається у митних органах.

Оригінали наданих документів повертаються суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, після чого йому присвоюється обліковий номер. Відсутність облікової картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є підставою для відмови у митному оформленні вантажу. При оформленні суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на митниці не за місцем обліку надається копія облікової картки, завірена митницею, де він зареєстрований, без надання додаткових документів.

### **1.3.3 Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності**

До основних джерел регулювання зовнішньоекономічних договорів належать:

- 1) міжнародні договори;
- 2) національне законодавство;
- 3) звичаї.

Регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності в Україні здійснюється державою, недержавними органами управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торгово-промислові палати України) та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Органами державного регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності є Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державна фіскальна служба, Антимонопольний комітет, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі та органи місцевого управління зовнішньоекономічної діяльності (див. табл. 2).

Практична реалізація зовнішньоекономічної контрактної діяльності здійснюється на підставі застосування певних правових норм, закріплених в міжнародних та національних нормативних документах. Основними нормативними документами, що регулюють зовнішньоекономічну контрактну діяльність в Україні, є Господарський та Митний кодекси. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах та відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць за межами України у грошовій одиниці України визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів». Перелік законодавчих і нормативних актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних контрактів подано у таблиці 3.

Таблиця 2 – Органи державного регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності та їх функцій

<b>Органи</b>	<b>Функції</b>
<i>Верховна Рада</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– створює законодавчу базу;</li> <li>– затверджує головні напрями ЗЕД;</li> <li>– розглядає, затверджує та змінює структуру органів державного регулювання;</li> <li>– укладає і ратифікує міжнародні договори України;</li> <li>– встановлює правові режими на території України</li> </ul>
<i>Кабінет Міністрів</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відповідно до прийнятого законодавства здійснює координацію зовнішньоекономічних зв'язків;</li> <li>– затверджує нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;</li> <li>– проводить переговори та укладає міжнародні договори</li> </ul>
<i>Національний банк</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реалізує валютну політику держави;</li> <li>– регулює курс національної валюти;</li> <li>– здійснює облік та розрахунки по одержаних державних кредитах і позиках;</li> <li>– представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн;</li> <li>– видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті</li> </ul>
<i>Державна фіскальна служба</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виконання та контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи;</li> <li>– здійснення митного контролю та митного оформлення товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, вдосконалення форм та методів їх здійснення;</li> <li>– контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;</li> </ul>
<i>Міністерство економічного розвитку і торгівлі</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики;</li> <li>– здійснює контроль за суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, законами України</li> </ul>
<i>Антимонопольний комітет</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД антимонопольного законодавства</li> </ul>
<i>Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД;</li> <li>– приймає рішення про порушення та проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів</li> </ul>
<i>Органи місцевого управління ЗЕД</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здійснюють реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як суб'єктів господарської діяльності);</li> <li>– контролюють функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні</li> </ul>



Таблиця 3 – Перелік законодавчих та нормативних актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних контрактів

№з/п	Законодавчі та нормативні актів України, що регулюють ЗЕК
1	Цивільний, Господарський та Митний Кодекси України
2	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ
3	Закон України «Про валюту і валютні операції» № 2473-VIII (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 30, ст.239)
4	Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» від 15.09.1995 N 327/95-ВР зі змінами та доповнення від 15 липня 1999 № 958-XIV
5	Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 № 351-XIV
6	Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення умов поставок» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 28, ст.295)
7	Закон України «Про Митний тариф України» (Відомості Верховної Ради України, 2014 р., № 20-21, ст. 740)
8	Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.93 № 15-93
9	Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 04.10.1994 № 566/94 та «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 04.10.1994 № 567/94
10	Постанова Кабінету міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 № 444
11	Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 06.09.2001 № 201

Згідно ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі чинним законодавством України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору, мають бути здатними до укладання договору відповідно до законодавства України та

закону країни, де він укладався. В зовнішньоекономічній угоді беруть участь дві сторони, які називаються контрагентами (партнерами). В конкретні відносини можуть вступати іноземні фізичні та юридичні особи.

Юридична особа – це організація, яка має у відповідності із законодавством країни приналежності та національним режимом власності особисте майно і відповідає за своїми зобов'язаннями цим майном.

Іноземна юридична особа – це організація, яка володіє правами й обов'язками юридичної особи за законодавством іноземної держави.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України чи законом. Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищої організації, за винятком випадків, передбачених законами України. Зовнішньоекономічний договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів за участю України.

Пропозиції щодо укладання міжнародних договорів України міжвідомчого характеру подаються до Кабінету Міністрів України міністерствами та відомствами за погодженнями з Міністерством закордонних справ (МЗС). У разі потреби вони попередньо погоджуються з іншими заінтересованими міністерствами й відомствами.

Форма зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначена «Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.01 № 201. Положення № 201 розроблено відповідно до ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 (ЗУ «Про ЗЕД»). Воно має застосовуватися українськими суб'єктами підприємницької діяльності (незалежно від форм власності) та їх іноземними партнерами.

Відповідно до Положення № 201, при складанні тексту договору (контракту) сторони мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо це не заборонено прямо або у винятковій формі ЗУ «Про ЗЕД».

Зовнішньоекономічний договір укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України або законом.

Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать чинному законодавству. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД суб'єктом ЗЕД України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

ЗУ «Про ЗЕД» встановлено, що у випадку, коли зовнішньоекономічний договір (контракт) підписується фізичною особою, необхідним є тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

(юридичних осіб) зовнішньоекономічний договір підписують дві особи: особа, яка має таке право за посадою відповідно до засновницьких документів, і особа, яка уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД особисто, якщо засновницькі документи не передбачають іншого.

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору, мають бути здатними до укладання договору відповідно до законодавства України та/або закону країни, де вони уклали договір (для фізичних осіб – дієздатність, для юридичних – правоздатність).

Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод за участю України, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищої організації, за винятком випадків, передбачених законами України. Суб'єкти ЗЕД мають право укласти будь-які види договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Згідно з Положенням № 201, договір може бути визнаний недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів за участю України.

#### **1.3.4 Контракти суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та застосовуване до них право**

При укладанні зовнішньоторгової угоди сторони повинні визначити, право якої країни буде використовуватися для регулювання форми угоди, а також прав і обов'язків сторін. Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права.

Відповідно до українського законодавства права та обов'язки сторін зовнішньоторговельного контракту визначаються правом країни, обраної сторонами при укладанні контракту або в результаті подальшого узгодження. У випадку відсутності такої угоди визначення країни до контракту застосовується право тієї сторони, де заснована, розташована штаб-квартира чи є основне місце діяльності сторін. Відповідно до цього право, яке має застосовуватись до зовнішньоекономічних договорів, здійснюється таким чином як показано у таблиці 4.

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

Таблиця 4 – Визначення країни, право якої має застосовуватись до зовнішньоекономічних договорів за відсутності погодження між сторонами щодо права

<b>Вид договору:</b>	<b>Застосовується право країни, ...</b> ...де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності така сторона:
договір купівлі-продажу	продавець
договір майнового найму	наймодавець
договір про лізинг	лізингодавець
договір про використання виключних або аналогічних прав (ліцензійний договір)	ліцензіар
договір зберігання	охоронець
договір комісії (консигнації)	комітент (консигнант)
договір доручення	довіритель
договір перевезення	перевізник
договір транспортно-експедиторського обслуговування	експедитор
договір страхування	страхувальник
договір кредитування	кредитор
договір дарування	дарувальник
договір поруки	поручитель
договір застави	заставник
договір про виробниче співробітництво, спеціалізацію і кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт	...де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше
договір про створення спільного підприємства	...на території якої спільне підприємство створюється і офіційно реєструється
договір, укладений на аукціоні, в результаті конкурсу (торгів) або на біржі	...на території якої проводиться аукціон, конкурс (торги) або знаходиться біржа

### 1.3.5 Міжнародні правила укладання зовнішньоекономічних контрактів

Формулюючи вимоги до міжнародного контракту, Україна враховує загальносвітову практику. Серед основних міжнародних джерел, що регулюють питання укладання й виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), можна виділити Віденську конвенцію 1980 року про міжнародну купівлю-продаж товарів, Нью-Йоркську конвенцію про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 року, Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1985 року, а також Європейську конвенцію про зовнішньоторговельний арбітраж 1961 року тощо.

Велике значення для контрактних аспектів міжнародної торгівлі має Конвенція Організації Об'єднаних Націй «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» (United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods), укладена у Відні у 1980 році, яку Україна ратифікувала 03.01.90 і яка набула чинності для України з 01.02.91. Вона визначає порядок укладання

договору міжнародної купівлі-продажу і його основні умови. Укладення договорів купівлі-продажу у ЗЕД та права й зобов'язання продавця і покупця, які випливають з такого договору, повинні відповідати Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Ця конвенція не регламентує всі аспекти міжнародної купівлі-продажу, а визначає спеціальні торгові терміни по відношенню до постачання товарів і способів визначення ціни, а також перехід права власності на товар. Деякі види продажу під дію Віденської конвенції не підпадають. Наприклад, продаж з аукціону, продаж цінних паперів, суден, електроенергії. Положення Віденської конвенції носять диспозитивний характер, тобто вона надає сторонам договору право в умовах контракту виключати дію, відступати від будь-якого з її положень або змінювати його дію. Контракт купівлі-продажу відповідно до Конвенції про міжнародні договори купівлі-продажу може бути укладений у письмовій, усній, в частково письмовій і частково усній формах. У ст. 11 цієї Конвенції, визначено, що від партнерів не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався у письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Згідно із цією статтею Конвенції, договір може доводитися до відома будь-якими засобами. Крім того, ст. 29 цієї Конвенції встановлює, що договір може бути змінений або припинений шляхом простої угоди сторін. Ця Конвенція застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах.

У контексті міжнародних конвенцій (договорів, угод), у т. ч. за участю України, означена кваліфікаційна ознака репрезентована як **критерій різного місцезнаходження комерційних підприємств сторін**. Для застосування Віденської Конвенції «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» 1980 р. потрібно, щоб комерційні підприємства контрагентів знаходилися на території різних країн. У самій Конвенції зміст терміна «комерційне підприємство» не розкривається, аналіз її окремих положень, коментарі до неї дають підстави стверджувати, що йдеться не про підприємство як суб'єкт правовідносин, а про **«постійне місце здійснення ділових стосунків (господарської діяльності)»**. Міжнародні договори, конвенції, які впорядковують міжнародний комерційний оборот, не поширюються на купівлю-продаж товарів для сімейного або домашнього використання або на інші угоди, вчинені з особистими цілями, не пов'язаними з провадженням господарської діяльності, **що дає підстави виокремити ще одну істотну ознаку зовнішньоекономічного договору – його господарську мету**.

Регулювання укладання договору купівлі-продажу та тих прав і обов'язків продавця і покупця, що виникають з такого договору, уніфіковане в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Якщо одна із сторін контракту знаходиться в країні, яка не приєдналася до Конвенції, то Конвенція не буде застосована до такої угоди.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 СТРУКТУРА І ЗМІСТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ**

- 2.1 Зовнішньоекономічний контракт як база міжнародного підприємництва.
- 2.2 Особливості складання контрактів в залежності від видів зовнішньоекономічної діяльності.
- 2.3 Зовнішньоторгова документація.

### **2.1 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТРАКТ ЯК БАЗА МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*2.1.1 Поняття зовнішньоекономічного контракту, його особливості, сутність, принципи та функції*

*2.1.2 Класифікація зовнішньоекономічних контрактів*

#### **2.1.1 Поняття зовнішньоекономічного контракту, його особливості, сутність, принципи та функції**

Усі ділові взаємовідносини між суб'єктами підприємницької діяльності регламентуються законодавством і тими умовами, які вони передбачили в **договорі**.

Економічний зміст договорів полягає в розкритті їх суті та принципів дій.

**Договір (контракт)** – це правовий документ, що фіксує права та обов'язки партнерів по здійсненню спільної економічної операції.

**Договір (контракт)** – узгодження (як правило, документальне) волі двох або декількох суб'єктів з метою виникнення, зміни або припинення певних зобов'язальних відносин (зобов'язань).

Господарським вважають такий цивільно-правовий договір, в якому обидва партнери чи хоча б один з них є юридичною або фізичною особою, а також згідно з яким передаються товари, виконуються роботи чи надаються послуги з метою здійснення підприємницької діяльності чи іншої мети, не пов'язаної з особистим (сімейним, домашнім) споживанням.

Характерні особливості зобов'язальних договорів за рахунок яких вони відрізняються від інших правових засобів:

- рівноправність договірних сторін;
- воля, детермінована тільки економічними факторами;
- незалежність договору від впливу адміністративних обов'язків (наприклад, податкових зобов'язань сторін);
- виключно майнові санкції за невиконання договору.

Важливою складовою відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності є укладання договору (контракту) між резидентом та нерезидентом. Основною правовою формою, що опосередковує відносини між експортером і імпортером, є зовнішньоекономічний договір (контракт).

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про ЗЕД», інших законів України та міжнародних вимог.

**Зовнішньоекономічний договір (контракт)** – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на визначення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [ст. 1 ЗУ «Про ЗЕД»]. Ст. 6 цього ж Закону зазначає, що зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у письмовій формі, якщо інше не передбачено законом, міжнародним договором або застосовним правом.

Повноваження представника на укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Ознаками зовнішньоекономічного договору (контракту) є різновид господарського договору та місцезнаходження контрагентів в різних країнах.

Сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відповідної країни та їх іноземні контрагенти, які знаходяться в різних країнах.

Укладання і виконання контракту з іноземним контрагентом є підсумковим результатом зовнішньоекономічної операції. Контракт купівлі-продажу являє собою комерційний документ, що оформлює зовнішньоторговельну операцію, в якому міститься письмова домовленість сторін про постачання товару.

У законодавстві України існує положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», виходячи з якого можна говорити, що наступні поняття є синонімами:

- зовнішньоекономічний договір;
- зовнішньоекономічний контракт;
- міжнародний господарський контракт (МГК).

МГК є безпосередньою формою реалізації ЗЕД.

**Основні ознаки** зовнішньоекономічного договору:

- контрагенти знаходяться в різних країнах;
- товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт;
- розрахунки в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій;
- комерційний характер.

**Принципи** складання та здійснення контрактів:

1) принцип свободи договору та його форми. Передбачає:

- свободу у прийнятті рішення про укладання чи неукладення договору;
- свободу вибору контрагентів (партнерів);
- свободу вибору способу та форми укладання договору;
- свободу у визначенні змісту договору;
- свободу зміни договору в цілому чи окремих його положень;
- право вирішувати питання про розірвання контракту.

2) принцип рівності (рівноправності) сторін контракту. Означає:

- партнери по контракту рівні перед законом;

- партнери по контракту мають однакові права та обов'язки;
- партнери по контракту мають рівні обов'язки перед державою (законодавчою, виконавчою, судовою гілками влади);

3) принцип взаємної відповідальності партнерів за виконання статей контракту.

4) принцип обов'язковості договору. Означає обов'язкове виконання статей контракту. Разом з тим контракт може бути змінений або розірваний згідно з його умовами або за узгодженням волі всіх сторін.

5) принцип погодження контракту (зовнішньоекономічного) з нормами міжнародного економічного права.

6) принцип врахування вимог національного законодавства при складанні зовнішньоекономічного контракту сторонами.

7) принцип добросовісності та чесної ділової практики

8) принцип звичаю та практики. Контрагенти можуть бути пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони встановили у своїх взаємовідносинах. Під звичаєм розуміють широковідомий порядок ділових відносин визначеної сфери діяльності, якого постійно дотримуються в міжнародній комерційній практиці.

Зовнішньоекономічний договір виконує **функції**:

- юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищено законом;
- визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;
- передбачає способи забезпечення обов'язків;
- ініціативну;
- програмно–координаційну;
- інформаційну;
- гарантійну;
- правозахисну та ін.

Згідно із загальноприйнятою практикою укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) здійснюється у такій послідовності (рис. 2):



Рисунок 2 – Послідовність укладання зовнішньоекономічного договору (контракту)

### 2.1.2 Класифікація зовнішньоекономічних контрактів

Існують два головних підходи до класифікації контрактів:

**1) типізація контрактів;**



## 2) види контрактів.

### Типізація контрактів.

Її основними ознаками є те, що:

– типи контрактів можуть бути застосовані для характеристики одного контракту;

– контракти, як правило, характеризуються за типовими ознаками попарно, на основі концентрації в них протилежного змісту.

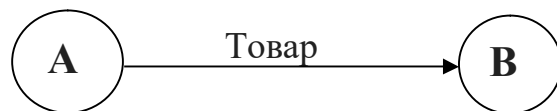
Основні критерії поділу контрактів на типи:

- 1) виділяються суб'єкти контрактів.
- 2) фіксуються принципи функціонування контрактів.
- 3) характеризуються функції контрактів.
- 4) фіксується час дії контрактів.
- 5) фіксується мета та завдання контрактів.
- 6) розрізняються типи контрактів по структурі.

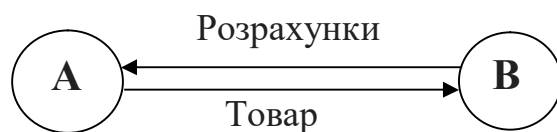
### Основні типи контрактів:

#### 1. Односторонні та двосторонні.

Односторонні – контракти, де одна сторона бере на себе певні обов'язки, а інша отримує права (тобто на одній стороні лежить обов'язок належного виконання, а інша сторона має право вимагати належного виконання цього зобов'язання без який-небудь взаємності). Наприклад, договір позики, дарування. Односторонній контракт необхідно відрізнити від односторонніх юридичних угод, для виникнення яких достатньо волі тільки одного суб'єкта. Всі договори є двосторонніми юридичними угодами, оскільки для їх виникнення потрібна узгодження воль, щонайменше, двох суб'єктів.



Двосторонні – контракти, в яких сторони взаємно набувають і права, і обов'язки.



#### 2. Обтяжливі та благодійні.

Розділення засновано на тому, що договірна сторона за користь, яку отримує з договору, видає або не видає іншій стороні певну цінність або винагороду.

Обтяжливі (оплатні, боргові) – контракти, що передбачають відшкодування, а саме: сторона, яка отримує певну користь (вигоду), повинна також забезпечити іншій стороні певну вигоду, надати певне відшкодування. Якщо зобов'язання є взаємними, то виникає питання про еквівалентність: чи повинні врівноважуватися зустрічні задоволення, які надаються в результаті договору? В юридичній теорії і практиці панує думка, що при обтяжливих договорах повинна існувати відома рівномірність, але не передбачається повне рівновагу взаємних виконань. Більшості законодавств відомо правило про

надмірну обтяжливість договору, у разі якій надається право на ревізію або припинення договору, якщо зустрічне задоволення не досягає 2/3, а іноді і 3/5 вартості того, що дано.

Благодійні (спонсорські) – контракти передбачають ситуацію, коли сторона, набуваючи вигоду, її не відшкодовує.

### **3. Формальні, реальні та консенсуальні.**

Розділення засновано на тому, що для виникнення договору необхідно дотримуватися якого-небудь фактичного обставини, крім виявленого узгодження волі.

Формальні контракти, для укладання яких недостатньо того, що сторони досягнуть узгодження волі, а потрібно висловити цю угоду в особливій формі, яка встановлюється переважно законом, причому в імперативній (наказовій) нормі. У сучасних законодавствах форма зазвичай одягнена в складання письмового документа, який підписують сторони або який підписують сторони і засвідчує компетентний орган (суд, нотаріат).

Реальні – контракти, для укладання яких недостатньо одного узгодження волі, а необхідна і передача речі, яка є його предметом. У широкому сенсі реальні договори також є формальними, хіба що йдеться про особливу форму – передачі речі.

Консенсуальні – контракти, для здійснення яких не потрібно ніякої форми, крім звичайного узгодження волі контрагентів на основі дотримання ними основних вимог міжнародного економічного права та національного законодавства.

### **4. Комутативні та алеаторні.**

Розрізняються в залежності від того, чи відомі при укладенні договору обсяг, рівень і співвідношення зустрічного задоволення або ж воно обумовлене якимсь випадком або іншим невідомим фактом.

Комутативні – контракти, при яких на момент укладення відомі обсяг, рівень і відношення взаємних зобов'язань сторін, тобто конкретно визначено, яка із сторін робить та що одержує взамін. Йдеться про скорочення етапів укладання контракту (наприклад, сторони А і В мають тривалі стосунки, і раніше вже уклали контракт про спеціалізацію виробництва).

Алеаторні (ризиковані, господарські договори на щастя, на вдачу, «контракти честі») – контракти, при яких на момент укладення невідомі точний обсяг, рівень і відношення взаємних виконань сторін або невідомо, яка сторона буде мати право, а яка – певний обов'язок, що поставлено в залежність від події або обставини, при настанні яких сторонам нічого не відомо в момент укладення договору, а також контракти, виконання яких відбувається за умов відсутності документального забезпечення на основі усного погодження прав та обов'язків сторін, які здійснюються факсом, телексом, телефоном, електронною поштою. Передбачають дотримання принципу чесності, іміджу фірми. Наприклад, договір парі, договір про азартних іграх, договір довічного утримання, договір страхування, договір купівлі-продажу «надії» (в момент укладення визначена покупна ціна, тобто зобов'язання покупця, але невідомо, у

якій кількості та якості здійсниться зобов'язання продавця, наприклад, купівля зерна).

### **5. Іменні та безіменні.**

Критерієм поділу сторін є наявність або відсутність вказівки в законі на певні договори під спеціальною назвою (купівля-продаж, найм, позика, підряд, зберігання, комісія тощо). Правове значення такої класифікації полягає в тому, що при іменних договорах немає необхідності вичерпним чином передбачити в договорі все те, що сторони зобов'язуються здійснити і які взаємні права і обов'язки у них є.

### **6. Прості та складні.**

Розділення засновано на тому, чи є в договорі елементи лише одного або двох або декількох договорів.

Прості контракти передбачають проведення однієї економічної операції. Наприклад, купівля-продаж товару.

Складні (змішані) – контракти, які передбачають проведення декількох економічних операцій. Наприклад, предметом складного контракту може бути: імпорт обладнання; надання послуг по монтажу цього обладнання; післягарантійне обслуговування даного обладнання; підготовка кадрів, які будуть експлуатувати це обладнання.

### **7. Одноразові та тривалі.**

Одноразові (однократні) контракти передбачають проведення однієї, разової економічної операції, тобто виконання договору відбувається один раз – одноразовим актом виконання або дії. Наприклад, контракт про спорудження інвестиційного об'єкта.

Тривалі контракти передбачають здійснення економічної операції протягом тривалого проміжку часу, тобто виникли зобов'язання виконуються протягом відносно тривалого періоду часу (5–10 років), за який дані операції постійно повторюються.

### **8. Індивідуальні та колективні.**

Поділ проводиться за критерієм дійсності укладеного договору тільки для учасників, які уклали договір, або для інших осіб, які в момент його укладення не були представлені.

Індивідуальні контракти передбачають, що їх здійснюють два суб'єкти ЗЕД.

Колективні контракти передбачають, що їх здійснюють декілька суб'єктів ЗЕД.

### **9. Загальні та часткові.**

Загальні (рамочні) контракти передбачають визначення в якості предмета стратегічної мети зовнішньоекономічного договору та встановлення певного, що триває ділового відношення. Нерідко ці договори так і називаються – договори про тривале ділове співробітництво. Наприклад, контракт про створення СП.

Часткові (окремі) – контракти між тими ж самими сторонами для здійснення окремих ділових ініціатив, передбачених у рамковому контракті. Часткові контракти, як правило, подаються в одному пакеті з загальними контрактами.

В окремому договорі немає необхідності повторювати положення про загальні умови і основні права та обов'язки, передбачені рамковим договором. Але в окремому договорі можна передбачити права і обов'язки, відмінні від тих, які містяться у рамковій. У цьому разі з приводу зазначених питань визнається дійсним те, що передбачено окремим договором.

#### **10. Генеральні та поточні (тактичні, разові).**

Генеральні – контракти, в яких сторони визначають загальні елементи співпраці в одному великому діловому підприємстві, наприклад, для будівництва великих інвестиційних об'єктів, видання капітальних праць.

За загальним правилом, зобов'язальні відносини, встановлені таким договором, тривають кілька років. На основі укладеного таким чином генерального договору ті ж самі контрагенти укладають поточні договори, розраховані на більш короткий проміжок часу.

У разовому договорі не дозволяється встановлювати права та обов'язки, які перебували б у суперечності з правами та обов'язками, встановленими генеральним договором. Можливо його подальше уточнення й доповнення, але в разі встановлення сторонами інших прав і обов'язків у новому договорі, він був би не поточним договором в рамках генерального, а відокремленим. У цьому полягає істотна відмінність між поділом контрактів на генеральні і поточні на противагу рамковим і окремим.

#### **11. Попередні та основні.**

Попередні (прелімінарні) – контракти, які розробляються в межах відповідного етапу укладання контракту, на якому сторони передбачають суттєві елементи основного договору та зобов'язуються укласти його у визначений термін із внесенням до нього встановлених прав та обов'язків. Попередні контракти не мають юридичної сили, хоча і володіють певним юридичним ефектом (якщо одна з сторін, що беруть участь у попередньому договорі, відмовиться укласти основний договір, інша сторона має право звернутися до суду; в цьому випадку судове рішення практично замінює вміст основного договору).

Основні (головні) – контракти, які підписуються сторонами і мають юридичну силу.

#### **12. Каузальні та абстрактні.**

Каузальні (матеріальні) контракти передбачають чітку фіксацію предмета, прав та обов'язків сторін, тобто їх зміст ясно вказує на підставу зобов'язань, кауза видно з самого договору.

Кауза – підстава зобов'язання, найближча правова мета, на досягнення якої спрямоване зобов'язання, що приймається стороною за договором.

Абстрактні контракти передбачають фіксацію в якості предмета намірів сторін, з їх змісту не видно, яка кауза лежить в основі зобов'язань.

#### **13. Головні та другорядні.**

Головні контракти передбачають визначення основного предмета, мети контракту. Наприклад, основна мета контракту – експорт товару.

Другорядні контракти передбачають визначення в якості предмета підпорядкованих головному завдань. Наприклад, контракт про перевезення вантажу – даного товару. Головні і другорядні контракти взаємопов'язані.

**14. Договори приєднання і ті, зміст яких сторони визначають при самому укладанні договору.**

Дане розмежування має на увазі виникнення договору. Якщо одна сторона визначила всі умови майбутнього договору, а інший залишилося прийняти їх або відмовитися, то такий договір називається договір приєднання (договір залізничних перевезень, страхування).

**15. Типові, стандартні та формулярні.**

Типові – контракти, які однаковим способом регулюють певні відносини у певній сфері господарської, в яких в повній мірі враховуються вимоги міжнародного контрактного права.

Стандартні – контракти, які виникли в певній діловій сфері й містять певні елементи, характерні для такого виду угод. У договорі залишені «білі плями», і сторони можуть уточнити ряд його складових частин, але більшість елементів врегульовано з усією ретельністю.

Формулярні – договори приєднання, в яких можливості зміни генеральної пропозиції зведені до мінімуму, хоча при цьому часто є кілька варіантів, і сторона, що укладає договір, праві вибрати для себе найбільш підходящий.

**16. Крім цього, зовнішньоекономічні договори (контракти) класифікуються залежно від умов та строків постачання, обміну, оплати товарів.**

Зокрема, *ф'ючерсний контракт* (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення.

*Форвардний контракт* – цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Усі умови форварду визначаються сторонами контракту під час його укладення. Такі контракти часто укладаються на товар, який ще не вироблено, наприклад, майбутній урожай. Форвардні контракти, укладені при купівлі-продажу валют, передбачають оплату через певний термін за курсом, зафіксованим у момент укладання договору.

Компенсаційний контракт передбачає оплату поставлених машин, обладнання, сировини, наданих кредитів зустрічною поставкою товарів, вироблених з використанням раніше одержаних ресурсів. У міжнародних економічних відносинах такі види контрактів можуть застосовуватися у випадку відсутності в замовника вільно конвертованої валюти для розрахунків.

*Компенсаційний* (офсетний) договір – пов'язаний з контрактом на постачання продукції оборонного призначення, закупівля якої за імпортом здійснюється на умовах одержання Україною відповідних компенсацій.

*Спотовий контракт* укладається під наявний товар і, на відміну від ф'ючерсного договору, передбачає негайну оплату поставленого товару.

*Контракт-своп* – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту.

### **Види контрактів.**

У реальному житті має місце різноманіття контрактів, яке обумовлено існуванням різних способів координації, видів зовнішньоекономічної діяльності та відмінністю тих умов, в яких протікає ця діяльність. В рамках цього різноманіття відмінність контрактів простежується по декількох напрямках.

Більшою мірою вид зовнішньоекономічного контракту залежать від того, який вид зовнішньоекономічної діяльності здійснюється суб'єктами господарювання. Особливості складання контрактів в залежності від видів зовнішньоекономічної діяльності детально розглянемо у наступному параграфі.

## **2.2 ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ КОНТРАКТІВ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ВИДІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*2.2.1 Структура, зміст та основні статті типових зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу*

*2.2.2 Зміст та типова структура міжнародних контрактів за видами зовнішньоекономічної діяльності*

*2.2.3 Особливості складання угод оренди, посередницької діяльності та інших видів зовнішньоекономічних контрактів*

### **2.2.1 Структура, зміст та основні статті типових зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу**

Перші контракти з'явилися наприкінці ХІХ ст. в Англії. У даний час типові контракти виступають у **трьох формах**.

**Перша форма** припускає виклад статей контракту машинописним способом.

Проти тих статей, що мають потреби в додатковому узгодженні, ставляться крапки або ризики. Після їхнього обговорення досить вставити в текст результати угоди і контракт готовий до підписання.

**Друга форма** передбачає такий варіант: усі погоджені статті надруковані на зворотній стороні контракту, а непогоджені – на лицьовій.

**Третя форма** припускає віднесення всіх погоджених статей контракту до попередньо обговорених загальних умов постачань. У такому випадку залишається обговорити неузгоджені статті.

Складання будь-якого контракту – великі витрати і час. Тому є уніфікація та стандартизація контрактів, широко використовуються типові форми контрактів, які стали розроблятися великими експортерами й імпортерами ще наприкінці ХІХ ст. Нині на світовому ринку використовується понад 10 млн. типових контрактів – документів, що містять ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі.

Найбільш поширений типовий контракт, в якому викладені і сформульовані статті, що містять загальні умови купівлі-продажу. А статті, умови яких вимагають узгодження, містять місце для уточнення (частина типового контракту). Після узгодження в контракт вносяться індивідуальні умови угоди, і він – готовий до підписання. Статті, що вимагають узгодження містять умови про предмет контракту, ціну товару, його якісні властивості, терміни поставок, умови платежу та ін. Вони друкуються на титульній стороні контракту, а статті із загальними умовами – на звороті контракту чи інших аркушах.

Є варіант типового контракту, де загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені і на них робиться посилання на зворотній стороні контракту, а на титульній друкуються мінімум 3-4 статті, умови яких вимагають узгодження (тобто про кількість, ціну, терміни тощо). Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- 1) одна сторона погоджується з умовами контракту, що запропонувала інша;
- 2) типовий контракт є зразком, який змінюється відповідно до конкретної угоди.

Частіше типовий контракт, розроблений однією зі сторін угоди, береться за основу і сторони узгоджують кожен статтю, кожен умову і формується індивідуальний контракт.

Типові контракти розробляють в основному великі експортери даного виду продукції. Для цього необхідно, щоб експортер контролював велику частину світового ринку даного товару. Створенням типових форм контрактів займаються об'єднання промисловців і підприємців, асоціації, союзи, біржові комітети; торговельні палати (ТПП); монополістичні об'єднання та великі фірми; Європейська економічна комісія ООН.

Під керівництвом Європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН розроблено понад 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу, частково, договір купівлі-продажу зернових; загальні умови експортних доставок машинного обладнання, його монтажу за кордоном; загальні умови купівлі-продажу для експорту товарів довготривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва; загальні умови купівлі-продажу цитрусових тощо.

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

Типові контракти, як правило, складаються на бланках, виготовлених типографським способом, причому, на першому аркуші друкуються індивідуальні умови угоди, а на звороті чи на інших аркушах – загальні умови.

Типові контракти застосовуються найчастіше при укладанні угод:

- на стандартні види машин і устаткування, споживчі товари;
- на промислову сировину, що поставляється на довгостроковій основі;
- на біржах – на масові сировинні і продовольчі товари.

У міжнародному комерційному обороті широко розповсюджені угоди з використанням добре відпрацьованих типових форм контрактів, насичених найбільш загальними умовами та застереженнями. Такі типові контракти або проформи може заповнити працівник навіть не дуже високої кваліфікації. Загальні норми та звичаї, які регулюють такі контракти та відносини, у зв'язку з ними, називаються формулярним правом.

У міжнародній торговій практиці існують два основних напрямки у розвитку типових контрактів та проформ (pro forma):

1. Використання стандартних умов та застережень. Наприклад, використання у контракті базисних умов поставки, які побудовані на міжнародних комерційних термінах Інкотермс.

У практичній роботі прийнято й рекомендується використовувати стандартизовані і відпрацьовані тексти різних застережень та умов, наприклад, цінові, валютні та патентні застереження, про збереження прав власності, про вибір права, що застосовується, умови форс-мажору та арбітражу тощо. Варіанти таких застережень та статей наводяться у рекомендаціях, методичних матеріалах та збірниках типових проформ і контрактів. У регламенті арбітражних судів особливо обумовлюються рекомендовані арбітражні застереження для використання їх у контрактах. Причому кожний суд пропонує своє особливе застереження, що враховує звичаї, які історично склалися. Замість того щоб самостійно вимислювати формулювання статті, наприклад, про форс-мажор, доцільніше використовувати відомі та добре відпрацьовані тексти умов.

2. Використання формулярів, проформ та бланків. Існують контракти, які оформлені у вигляді формулярів або бланків. Якщо такі форми містять необхідний мінімальний набір атрибутів, вони можуть замінювати текст контракту. Проформи контрактів можуть бути:

- текстові;
- бланкові, які мають чіткі та спрощені форми, зведені у таблиці.

Тексти в цих проформах зведені до мінімуму, а суттєві умови у вигляді текстових статей винесені в окрему або особливу частину на звороті документа. Загальна (особлива) частина не змінюється.

Такі проформи контрактів характерні при перевезеннях, наприклад, формуляри коносаментів. У практиці морських перевезень використовується приблизно 60–70 варіантів коносаментів для перевезення різних видів вантажів, які відпрацьовані та прийняті за основу національними компаніями і міжнародними конференціями. Ще приклади – бланки страхового поліса або туристичного ваучера.



**Типовий контракт (standard contract)** – це заздалегідь підготовлений зразковий текст контракту або ряд уніфікованих умов (статей), викладених у письмовій формі з урахуванням торгової практики чи звичаїв, характерних для даної сфери діяльності чи торгівлі, та прийнятих договірними сторонами після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної угоди.

Уніфіковані або зразкові тексти контрактів, на відміну від типових, більш різноманітні, чисельні та відтворюють галузеву специфіку діяльності. Вони носять рекомендаційний характер, а їх тексти можуть суттєво змінюватись з урахуванням особливостей конкретних угод.

Контракт може бути представлений у вигляді заздалегідь підготовленого документа або формуляра табличного вигляду. Він набуває сили контракту лише у разі, якщо партнери з угоди заповняють статті та графи, які апріорі вимагають узгодження (наприклад, найменування сторін, кількість, якість, ціна товару, строк та місце поставки та інші) і обидва підпишуть його.

Часто використовується комбінована форма типового контракту, яка складається із двох частин:

- частини, що узгоджується;
- уніфікованої частини (загальних умов).

Такі контракти видаються на бланках друкарським способом. На першому аркуші друкуються індивідуалізовані умови угоди, а на звороті або на решті аркушів – загальні умови. При необхідності, у деяких пунктах контрактів залишають місце для уточнення умов, що узгоджуються, або просто залишають вільні граfi у розділі «Інші умови».

Деякі фірми публікують у своїх фірмових каталогах найбільш загальні умови контракту або «загальні умови продажів», загальні агентські умови і далі у текст контракту лише включають посилання на ці умови.

Отже, типовий контракт або проформа може використовуватись двома способами:

- беззастережною згодою (приєднанням) однієї із сторін, що домовляються, з умовами та положеннями форми типового контракту, запропонованою іншою стороною. Ця форма не повинна змінюватись, за винятком деяких, апріорі встановлених атрибутів, які вписуються або вдруковуються у порожні граfi;
- застосуванням типового або зразкового контракту як зразка, який може бути незначно (для типового) або суттєво (для зразкового) змінений сторонами згідно з умовами конкретної угоди.

**Торговий звичай (custom in trade)**, торгова або ділова звичка, узанс (usages) – це одноманітність, яка склалась у міжнародній торгівлі, загальновизнане правило, яке містить у собі ясне та визначене положення з питання, якого воно стосується, та яке не є нормою права і класифікується як умова договору, яка мається на увазі («а ми завжди так робимо»).

У тих випадках, коли у контракті є пряма вказівка про застосування торгових звичаїв, вони можуть замінити відповідну норму права, яка регулює певне питання контракту, якщо ця норма носить диспозитивний характер

(тобто коли у тексті самої норми зазначено, що вона може застосовуватись лише у разі відсутності іншого узгодження сторін).

Звичай має відповідати таким вимогам:

- мати характер загального правила (використовуватись у всіх або у переважній кількості випадків, до яких він застосовується);
- бути достатньо відомим у відповідній галузі торгівлі, визначеним за своїм змістом та зрозумілим.

Важливою умовою застосування торгового звичаю є знання його сторонами, які укладають контракт. При цьому проблеми з'являються тоді, коли один із контрагентів заперечує своє знання звичаю, і необхідно вирішувати проблему, чи мала б сторона знати про його існування.

Найбільш характерним прикладом поширення дії звичаю на осіб, які з ним не знайомі, є такі:

- звичай (узанс), який існує на певному ринку, може бути застосований до осіб, що укладають угоди на цьому ринку, незалежно від знання його такими особами;
- якщо особа виступає на ринку не самостійно, а через агента, мається на увазі, що вона дала своєму агенту повноваження здійснювати свою діяльність згідно із звичаями, чинними на цьому ринку, хоча принципалу ці звички і не були відомі.

Тобто на перший план виходить не суб'єктивний критерій – фактичне знання чи незнання звичаю даною особою, а об'єктивний – відомість звички.

Загальні правила застосування торгових звичаїв зводяться до такого:

- сторони зв'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони встановили у взаємних відносинах;
- у разі відсутності домовленості про інше вважається, що сторони мали на увазі застосування до їхнього договору або до його укладення звичаю, про який вони знали або повинні були знати та який широко відомий і постійно дотримується сторонами у договорах даного роду у відповідній галузі торгівлі.

Торгові звичаї викладаються у біржових правилах, у спеціальних збірниках ТПП, в матеріалах робочих комісій Комітету сприяння зовнішній торгівлі та інших організацій ООН, у типових контрактах, у рішеннях третейських судів з окремих питань.

### **Типова структура міжнародного контракту.**

Умови, які мають і можуть бути передбачені зовнішньоекономічним договором (контрактом), установлює, зокрема, Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України від 05.10.1995 № 75. Такі умови поділяються на *обов'язкові та додаткові*.

До **обов'язкових умов договору (контракту)** належать: назва, номер договору (контракту), дата і місце укладення; преамбула із зазначенням повного і скороченого найменування сторін та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення договору (контракту); предмет договору (контракту) - його опис, найменування, характеристика, модель, сорт і таке інше; кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг);

одиниці виміру кількості, порядок визначення кількості, система вимірів та ваги; якість товарів; вибір способу визначення якості (по стандарту, по технічним умовам, по специфікації, по опису, по первинному огляду, по змісту окремих речовин в товарі, по виходу готового продукту, за натуральною вагою, спосіб тель-кель); базисні умови поставки товарів (приймання/здачі виконаних робіт або послуг); ціна і загальна вартість договору (контракту); умови платежів (включають в себе спосіб платежу, засоби платежу, форму платежу); упаковка та маркування; гарантії та технічне обслуговування; порядок здачі і приймання товару; форс-мажорні обставини; санкції та рекламації; арбітраж; юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

До **додаткових умов** належать: страхування; гарантії якості; залучення субвиконавців до договору (контракту), агентів, перевізників; норми завантаження (розвантаження); передача технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, мит, зборів; захисні застереження; момент початку дії договору (контракту); кількість підписаних примірників договору (контракту); можливість і порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) та ін.

Більш детально у контракті повинні міститися такі **обов'язкові умови**:

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

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).

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 позначка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

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.

**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 тонах, 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.

**5. Базисні умови поставки** товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг). У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності 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) (додаток Б).

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

**6. Ціна** та загальна вартість договору (контракту). У цьому розділі визначається ціна одиниці товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, а також 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).

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 застава 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, а також гарантії виконання сторонами

взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) і/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, редакція від 28.07.04 «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 вони є або коли вони необхідні (види гарантій: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

**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.

**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.

**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. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

**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 недопоставленого 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.

**12. Арбітраж.** Вказується місце арбітражного суду, повне його найменування, країна й матеріальне право, яке буде застосовуватися при розгляді спорів, і обговорені випадків, при яких сторони можуть звернутися в суд.

13. **Юридичні адреси**, поштові й платіжні реквізити сторін. Вказуються повні юридичні адреси, повні поштові й платіжні реквізити (№ рахунку, назва банку) контрагентів договору (контракту)

За домовленістю сторін у ньому можуть передбачатись і **додаткові умови**: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торговельних марок, порядок сплати податків, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних екземплярів договору (контракту), можливість і порядок внесення доповнень і змін до договору (контракту) та ін. Характеристика умов зовнішньоекономічного контракту наведена в рисунку 3.

Умови зовнішньоекономічного контракту				
За обов'язковістю		За універсальністю		За специфікою
<b>Обов'язкові:</b> найменування сторін-учасниць угоди; предмет контракту; кількість і якість товару; базисні умови поставки; ціна; умови платежу; санкції та рекламації; юридичні адреси та підписи сторін.	<b>Додаткові:</b> здавання-приймання товару; страхування товару; відвантажувальні документи; гарантії; упакування і маркування товару; форсмажорні обставини; арбітраж.	<b>Універсальні:</b> формування преамбули; здавання-приймання товару; базисні умови поставки; умови платежу; упакування і маркування товару; гарантії; санкції та рекламації; форсмажорні обставини; арбітраж.	<b>Індивідуальні:</b> найменування сторін; предмет контракту; якість товару; кількість товару; ціна; строки поставки; юридичні адреси і підписи сторін.	Місце виконання контракту; ціна; фінансові умови; комерційні документи.

Рисунок 3 – Характеристика умов зовнішньоекономічного контракту

Особливості визнання моменту укладання контракту залежно від присутності контрагентів:

– якщо контракт підписується присутніми сторонами, то він вважається укладеним з моменту його підписання, якщо в цьому документі не зазначений інший термін вступу його в дію;

– якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладання вважається:

– момент відсилання письмового акцепту (Англія, США, Японія, Швейцарія);

– момент одержання експортером акцепту (Франція, Німеччина, Італія, Австрія).

## 2.2.2 Зміст та типова структура міжнародних контрактів за видами зовнішньоекономічної діяльності

### **Види зовнішньоекономічної діяльності підприємств:**

1. Експорт та імпорт товарів, капіталів, робочої сили.
2. Надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності різних видів послуг.
3. Здійснення наукової, науково-технічної, науково-виробничої кооперації з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі.
4. Міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами.
5. Кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.
6. Спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.
7. Підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності та аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України.
8. Організація та проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту в випадках, передбачених чинним законодавством:
  - роботи фізичних осіб України на контрактній основі з іноземними суб'єктами господарської діяльності та іноземних фізичних осіб з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
  - операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та міжбанківському валютному ринку;
  - орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
  - товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Наведений перелік не є вичерпним і суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності можуть здійснювати інші операції, враховуючи, обмеження, встановлені чинним законодавством, але основними видами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є зовнішня торгівля, економічне, науково-технічне співробітництво, спеціалізація та кооперація в галузі виробництва, науки і техніки, навчальна кооперація з іноземними суб'єктами, економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту, експедиторських,

страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг, товарообмінні операції, здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які її види незалежно від форми власності та інших ознак після державної реєстрації як учасників зовнішньоекономічної діяльності в Комітеті зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Відмінність контрактів простежується по декількох напрямках.

**Види зовнішньоекономічних контрактів** визначаються за критерієм їх конкретної спрямованості на використання певної форми міжнародного господарського співробітництва. Залежно від видів діяльності у сфері ЗЕД договори (контракти) поділяються на такі види:

- купівлі-продажу;
- майнового найму;
- зберігання;
- комісії (консигнації);
- доручення;
- перевезення;
- транспортно-експедиторського обслуговування;
- страхування;
- кредитування;
- дарування;
- застави;
- ліцензійний;
- про імпорт обладнання (устаткування);
- про зустрічну торгівлю;
- про лізинг;
- про виконання робіт з матеріалів замовника (давальницької сировини);
- комерційного представництва (дилер, дистриб'ютор);
- про технічне обслуговування;
- про кооперацію;
- контракт про іноземні інвестиції;
- про спорудження інвестиційного об'єкта;
- про контроль кількості і якості товарів у міжнародному обігу;
- про надання передового досвіду, нових знань (know-how);
- про факторинг;
- про франчайзинг;
- про створення змішаного підприємства, спільного підприємства.

**Розглянемо детально основні види міжнародних господарських контрактів.**

**Контракт купівлі-продажу товарів.** Найбільшого поширення в набув контракт міжнародної купівлі-продажу. Обов'язковою умовою договору купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покупця. Цією умовою він відрізняється від усіх інших видів договорів – орендного, ліцензійного, страхування та інших, де не міститься умова про перехід права



власності на товар, а предметом договору є або право користування товаром, або надання послуг.

Контракт купівлі-продажу є основним засобом регулювання ділових відносин у сфері зовнішньоторговельного обігу, де діє принцип свободи договору. Керуючись цим принципом, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності самі вирішують, укласти договір, чи ні, з ким його укласти, яким буде його зміст і форма. В окремих випадках форма контракту передбачена правовими актами, а чинність контракту залежить від дотримання цієї форми.

**Контракт про зустрічну торгівлю (бартер).** Товарообмінні (бартерні) операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються без розрахунків через банки, підлягають ліцензуванню Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у порядку, встановленому Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність».

**Контракт про лізинг.** У багатьох лізингових угодах мають місце як мінімум три контракти: між орендарем та орендодавцем; між постачальником і орендодавцем; між орендодавцем і його банком. Зазвичай перед початком операції проводиться ретельний аналіз клієнта, в який входить: оцінка клієнта по його здатності виплатити орендні платежі і по його попередніх доходах від використання, обладнання, що орендується; оцінка товарів (попит на них з точки зору можливого перепродажу).

**Контракт про кооперацію.** До зовнішньоекономічних договорів про виробниче співробітництво, спеціалізацію і кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовується право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше.

**Контракт про факторинг.** Факторинг – це форма надання короткострокового кредиту під експорт товарів на певних умовах (продаж дебіторської заборгованості).

Факторинг здійснюють: фактор-фірми – фінансові установи, які надають короткострокові кредити під експорт товарів на певних умовах та банки (державні й комерційні).

**Контракт про франчайзинг** передбачає в якості предмета комплекс господарських і фінансових операцій, послуг, які надає іноземна компанія партнерам у країні-реципієнті.

**Контракт про створення змішаного підприємства,** спільного підприємства.

Змішане підприємство передбачає спільне використання державної і приватної власності.

Спільне підприємство передбачає спільне використання приватної власності партнерів. До зовнішньоекономічного договору про створення спільного підприємства застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється і офіційно реєструється.

**Контракт про іноземні інвестиції.** Інвестиційний договір (контракт) є знаряддям здійснення іноземних інвестицій. Застосування цієї правової форми дає можливість прискорювати економічний розвиток на основі використання

ринкових законів. Кожна зі сторін інвестиційного договору (контракту) дбає лише про власні господарські інтереси. Але в кінцевому підсумку здійснення і використання іноземних інвестицій є неодмінними умовами розвитку продуктивних сил. Інвестиційний договір (контракт) встановлює правовий зв'язок між учасниками інвестиційної діяльності. Разом з тим держава може активно впливати на зміст договору шляхом встановлення додаткових пільг або обмежень щодо окремих сторін здійснення іноземних інвестицій. Інвестиційний договір (контракт) за своєю суттю має майновий характер. У змісті договору, визначеному згодою сторін, виявляються індивідуальні майнові інтереси учасників інвестиційної діяльності, які не знайшли вираження в нормативних актах, покликаних регулювати здійснення іноземних інвестицій.

Також, **контракти відрізняються за змістом**. В цьому відношенні все різноманіття контрактів можна звести до кількох різних видів:

- 1) договір найму (для регулярних відносин);
- 2) споживчий кредитний договір;
- 3) договір оренди майна.

Інший критерій відмінності контрактів – їх повнота. Розрізняють в цьому сенсі **досконалий і недосконалий** контракти.

Досконалий (повний) контракт відповідає ситуації визначеності майбутніх значущих подій. У ньому обумовлені всі можливі дії кожної сторони і наслідки цих дій.

Недосконалий контракт відображає ситуацію невизначеності. Він містить прогалини в описі дій сторін.

Контракти розрізняються також в плані **формалізації**. В цьому відношенні розмежовують **формальний контракт**, що передбачає документальну фіксацію домовленостей, і контракт **неформальний**, її не припускає. В реальності контракти поєднують, як правило, обидві ці форми в тій чи іншій мірі.

Суттєвою характеристикою контракту є ступінь його **гласності**.

Виділяють **експліцитні контракти**, коли домовленості виражаються у відкритій формі, оголошуються. Тобто, сторони дають явні зобов'язання один одному. Такий контракт передбачає процедуру укладення.

**Імпліцитний контракт** не укладається; домовленості, які становлять його суть, не оголошуються, а маються на увазі сторонами. Зазвичай такий контракт передбачає безумовне дотримання неформальним нормам, відомим обом сторонам і розділяються ними. В реальності контракти зазвичай поєднують в собі елементи імпліцитності та експліцитності.

Існують і інші критерії, за якими можуть відрізнятися контракти. У їх числі: розмір контракту, його тривалість, частота, положення (рівність) сторін та ін.

Конкретне поєднання перерахованих характеристик контракту залежить від ситуації і може бути різною. Це поєднання, специфічне для кожного контракту, можна визначити як його модель. Зрозуміло, що скільки контрактів, стільки і їх моделей. Разом з тим, все різноманіття конкретних моделей можна

звести до декількох **основних типів**, які отримали назви класичного, неокласичного та контракту відносин.

**Класичний контракт** відповідає ситуації, коли існує можливість при виробленні домовленостей про обмін повністю врахувати майбутні події, значимі для угоди. Така ситуація передбачає, що всі можливі зміни в зовнішньому середовищі контракту, пов'язані з зазначеними подіями, враховуються у виробленому угоді. Відповідно, хід виконання контракту не може бути порушений ззовні і невизначеність контрактного процесу, пов'язана з об'єктивними факторами, відсутня. Відсутність об'єктивної невизначеності передбачає, що класичний контракт відповідає обмеженому колу відносин обміну. Це відносини, яким властива ментальність контактів. зводить до мінімуму значущість майбутніх подій для виконання домовленостей.

Подібна визначеність середовища контракту впливає на форму угоди. Вона обумовлює вичерпне і чіткий опис умов угоди, їх абсолютну гласність і повну формалізацію. Класичний контракт відрізняється, таким чином, відсутністю прогалін і недомовленостей, і це впливає на відносини сторін в ході його виконання.

Порушення класичного контракту за визначенням може бути пов'язано лише з невиконанням сторонами своїх зобов'язань. Можливість такого порушення пов'язана з особливістю контрактів цього типу. Класичний контракт поширюється на сферу неспецифічних (випадкових за характером) відносин. коли особистість партнера несуттєва для його контрагента і немає причин турбуватися про реалізацію інтересів іншої сторони. У цій ситуації утилітаризм поведінки кожного учасника проявляється в крайній формі егоїзму, не виключає опортуністичних устремлінь. Не випадково класичного контракту властивий конфлікт інтересів сторін: прагнення кожного боку до максимізації власних вигод об'єктивно напружено на зменшення вигод інший.

Однак на практиці ймовірність перетворення можливості порушення контракту внаслідок суб'єктивних мотивів насправді близька до нуля. Справа в тому, що будь-який невиконання зобов'язань легко ідентифікується і тому легко карається. Захист класичного контракту від суб'єктивної невизначеності проста: тут може бути успішно застосований судовий порядок вирішення спорів (для таких контрактів важлива наявність ефективною судовою системою). Захищеність контракту ставить бар'єр опортуністичних прагненням і забезпечує поведінкову визначеність.

**Неокласичний контракт.** Ця модель контракту властива відносинам обміну, принципово відмінним від тих, які властиві класичному контрактом. Тут мається на увазі, що відносини сторін носять тривалий характер і стосуються низько- або среднеспецифічних об'єктів.

В умовах тривалості відносин неможливий повний облік майбутніх подій, значущих для обміну, і вироблення однозначної траєкторії поведінки сторін. Тому неокласичний контракт – контракт в умовах непереборний невизначеності зовнішнього середовища.

Невизначеність виключає повний опис умов угоди. Частина майбутніх подій і дій сторін не може бути обговорена і тому домовленості мають

прогалини. Прогалини виключають всеосяжну формалізацію майбутніх відносин сторін. Контракт постає єдністю формального і неформального, проте формальна сторона відносин залишається визначальною.

Прогалини контракту в умовах довгострокових відносин сторін створюють проблему його адаптації до майбутніх неврахованих подій. Адаптація в даному випадку мається на увазі поточний узгодження поведінки як спільну реакцію на такі події. Контракт повинен передбачати механізм адаптації. Для цього в ньому формалізуються принципи взаємодії сторін і їх поведінки в разі зміни умов здійснення угоди.

Тривалість, властива відносинам в рамках неокласичного контракту, обумовлює важливість для кожної сторони особистості партнера. Ця важливість, однак, не абсолютна. Низька або середня специфічність відносин передбачає можливість заміни партнера. У такій ситуації дотримання інтересів контрагента при виникненні невизначених ситуацій не є детермінантою поведінки сторін, конфлікт їх інтересів не виключається, і зберігаються передумови опортуністичного поведінки.

В умовах обмеженої формалізації угод судовий механізм вирішення конфліктів та захисту контракту виявляється малоефективним. Йому на зміну приходить арбітражний порядок їх врегулювання. Вибір арбітра і визначення його ролі відбувається на стадії вироблення угоди. Це надає неокласическому контрактом фактично тристоронній характер.

**Контракт щодо відносин.** Ця модель контракту також передбачає тривалий характер відносин з приводу обміну високоспецифічними ресурсами.

Тривалість відносин, які відповідають контрактам відносин, має свої особливості: вона поєднується з високим ступенем регулярності відносин та їх відновлення. Відносини тяжіють до безперервного і фактично не обмеженому в часі характеру, що пов'язано з високою специфічністю обміну.

Характер відносин передбачає високий рівень невизначеності. У цій ситуації неповний опис умов угоди набуває вигляду фрагментарності угоди. Контракти відносин має прогалини в набагато більшому обсязі, ніж неокласичний. Внаслідок великих прогалин йому властива низька ступінь формалізації. Формальна сторона відносин в такому контракті не є визначальною, і в ньому переважають неформальні відносини сторін. Формалізуються тільки загальні рамки відносин (умови, цілі і принципи угоди, реакція на зміну умов її здійснення).

Прогалини в умовах довгостроковості відносин створюють проблему адаптації, зняття якої має особливості. Висока специфічність контрактних відносин обумовлює унікальність партнера і втрати в разі його втрати. Реалізація інтересу партнера для кожної зі сторін є необхідною умовою збереження відносин з ним і реалізації власного інтересу. Такий стан усуває конфлікт інтересів. Йому на зміну приходить прагнення до компромісу. Це прагнення проявляється в двох моментах.

По-перше, в пошуку взаємоприйнятної форми угоди на основі розкриття приватної інформації на стадії його створення. По-друге, в пошуку

взаємоприйнятних рішень в разі виникнення непередбачених ситуацій на стадії реалізації.

Високий рівень невизначеності, властивий контрактом відносин, робить малоефективним не тільки судовий, а й арбітражний порядок залагоджування спірних питань. Їм на зміну приходить форма, яка відображає високу взаємозалежність партнерів. Це форма двосторонніх неформальних переговорів або торгу.

У міжнародній практиці використовують різні **види договорів**:

– **разового постачання** – одноразова угода з постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу. Після виконання зобов'язань контракт припиняється;

– **з періодичним постачанням** – передбачає регулярне (періодичне) постачання товару протягом терміну, встановленого контрактом, який може бути короткостроковим (один рік), і довгостроковим (5–10 років, а іноді й більше);

– **на постачання комплектного устаткування** – генеральний постачальник організує та відповідає за повну комплектацію і своєчасність постачання, а також за якість;

– **з оплатою в грошовій формі** – розрахунки у валюті із застосуванням погоджених способів платежу (готівка, аванс, в кредит) та форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель);

– **з оплатою в товарній або змішаній формі** – при будівництві підприємства «під ключ», коли оплата витрат відбувається і в грошовій, і в товарній формі (обмін одного товару на інший (встановлюється кількість товарів, або сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари).

Зараз появилися нові види ЗЕД, пов'язані з управлінням, будівництвом та ін. Тому це вплинуло на появу нових видів контрактів. Це контракти:

– **з управління** (на три–п'ять років) – фірма направляє своїх менеджерів на допомогу фірмі в іншій країні, чи виконує управлінські функції певний час за плату;

– **«під ключ»** – будівництво повністю готових підприємств, що передаються власнику. Платежі – по мірі виконання робіт: початковий – 10–25 % вартості контракту, 50–65 % – у ході виконання робіт, решта – коли підприємство фактично вже працює;

– **колективні** – кілька компаній різних країн ділять між собою витрати і ризик розробки компонентів, необхідних для кінцевого виробу. Головна компанія купує компоненти у фірм.

### **2.2.3 Особливості складання угод оренди, посередницької діяльності та інших видів зовнішньоекономічних контрактів**

Оренда являє собою відносини по передачі майна у тимчасове користування на термін, визначений угодою. Більш звично чути про оренду нерухомості, але обладнання та інші речі не рідше передаються на таких умовах. Особливість подібної оренди в тому, що майно, яке передається у

користування, не повинно втрачати своїх властивостей. Термін експлуатації їх має бути достатньо довгий, як мінімум, кілька років.

Орендар – це фізична або юридична особа, яка уклала договір з власником певного майна і отримало таким чином право ним володіти та користуватися протягом певного часу. Його також можна називати наймачем, а угоду розглядають як майновий найм.

Не можна просто використовувати зразок договору оренди. Треба продумати умови угоди, звірити їх із законодавчими актами. Основним нормативним документом у цій сфері є Цивільний кодекс. Закон містить загальні положення про *оренду та її різновидах як прокат, оренда транспортних засобів, оренда будівель і споруд, оренда підприємства та фінансова оренда (лізинг)*. Те, як сформульовані умови, зачіпає відносини власника або власника майна з органами податкової служби. Значна частина нормативної бази – технічна документація, пов'язана з використанням об'єктів оренди. Якщо предмет угоди – транспорт, додається технічний паспорт та документ, що підтверджує право власності. У ГИБДД здається ще копія договору між сторонами.

Підтвердженням укладення угоди є акт передачі майна. Він складається в якості окремого документа. Із зазначенням особливостей майна, недоліків, дефектів. Це робиться, щоб потім уникнути претензій орендодавця щодо якості повернутого майна.

Юридичні ознаки договору: взаємний, консенсуальний та відплатний.

Форма договору: письмова, а за бажанням сторін може посвідчуватися нотаріально та державній реєстрації.

Характерні риси договору оренди обладнання між фізичними особами полягають у тому, як прописуються умови про терміни і ціною угоди. Обидві умови не належать до групи істотних. Якщо вони прописані не повністю або недостатньо, суд приймає рішення на основі норм закону. У випадку з ціною треба вирахувати середню ціну оренди подібного обладнання в місцевості, де укладався договір. Призначається експертиза для проведення оцінки.

**Істотними умовами визнаються** пункти договору, узгодження яких обов'язково. У випадку з орендою такою умовою є предмет. В договорі сторони вказують: найменування, тип, серію, номер інші відомості, які так чи інакше допомагають його ідентифікувати. Якщо в разі спору суд визнає опис недостатнім, договір визнають неукладеним і не мають сили для учасників.

Обладнання відноситься до категорії майна тривалого користування, і, якщо сторони не обумовили тимчасові рамки дії угоди, вважається, що воно безстрокове.

Закон зобов'язує сторону, яка бажає припинити відносини, повідомити про це заздалегідь, за 30 днів. Учасники угоди мають право прописати інший механізм його припинення.

Прокат майна триває не більше року. Сторонам, які бажають його продовження, треба підписати нову угоду. Орендар направляє другій стороні повідомлення про припинення угоди за 10 днів.

### **Оплата може мати різні форми:**

- 1) проводиться одним платежем або шляхом періодичних виплат;
- 2) орендар передає власнику частину продукції, виробленої на обладнанні;
- 3) орендар надає інші послуги орендодавцю;
- 4) орендар передає другій стороні речі або майно, таким чином проводиться взаємозалік.

### **Підстави дострокового припинення договору з вини орендаря:**

- 1) має місце серйозне порушення умов використання майна;
- 2) обладнання використовується не за призначенням;
- 3) передане обладнання піддається псуванню;
- 4) не забезпечується проведення ремонту, якщо обов'язок покладено на орендаря;
- 5) двічі не вноситься оплата.

### **Дострокове припинення з вини орендодавця:**

- 1) майно не було надано строк для використання;
- 2) орендодавець створює перешкоди у використанні майна;
- 3) виявлені недоліки, які не були обумовлені при укладенні угоди, що перешкоджають нормальному використанню майна;
- 4) майно виявилось непридатним для застосування.

### **В структуру контракту оренди входять:**

- 1) місце і дата укладення угоди;
- 2) відомості про учасників угоди (паспортні дані людей та назви організацій);
- 3) предмет договору або майно, що передається в оренду;
- 4) вартість оренди й правила оплати;
- 5) права та обов'язки;
- 6) відповідальність учасників угоди.
- 7) підписи та реквізити (банківські рахунки).

### **Припинення договору забезпечується трьома шляхами:**

- 1) взаємна угода сторін;
- 2) відмова одного боку, коли це прямо передбачено законом чи договором;
- 3) припинення угоди через суд.

Якщо одна із сторін – підприємець, а друга – фізична особа, розгляд проводиться у загальному суді. Якщо обидві сторони – ІП або комерційні організації і мають відношення до бізнесу, позов подається до арбітражного суду.

Правове регулювання договору найму (оренди) земельної ділянки здійснюється § 3 гл. 58 ЦК, ГК України, Законом України «Про оренду землі», постановою КМ України «Про порядок реєстрації договорів оренди земельної частки (паю)» та іншими актами.

### **Істотними умовами договору є:**

- 1) умови про предмет (місце розташування та розмір земельної ділянки);
- 2) строк договору оренди;

3) орендна плата (ціна землі, розмір, індексація, форми платежу, термін та порядок внесення і перегляду);

4) цільове призначення, умови використання і збереження якості землі;

5) умови повернення земельної ділянки орендодавцеві;

6) існуючі обмеження та обтяження щодо використання земельної ділянки;

7) сторона (орендодавець чи орендар), яка несе ризик випадкового пошкодження або знищення об'єкта оренди чи його частини;

8) відповідальність сторін.

Предметом найму є земельна ділянка. Під земельною ділянкою слід розуміти частину земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами.

Специфіка цього договору полягає також у формі оплати орендної плати, яка може бути грошовою, натуральною або відробітковою.

Договір найму (оренди) земельної ділянки є строковим. Законодавець встановлює правило про те, що короткострокова оренда не може бути більше 5 років, а довгострокова – не більше 50 років.

Наймач може передати земельну ділянку або її частину в користування іншій особі (піднайм, суборенду) лише з дозволу наймодавця.

Договір найму (оренди) земельної ділянки припиняється:

1) у разі закінчення строку дії договору;

2) на вимогу наймача, з попереднім повідомленням про це наймодавця. У разі відмови наймача від договору наймодавець має право на одержання з нього плати за 6 місяців, якщо доведе, що не міг знайти осіб, які бажали б укласти договір найму на тих самих умовах;

3) на вимогу наймодавця, якщо наймач:

а) протягом одного року не почав використовувати земельну ділянку, у зв'язку з чим земельна ділянка може втратити свою споживчу вартість;

б) використовує земельну ділянку не за призначенням, яке було визначено в договорі;

в) незважаючи на попередження наймодавця, не вживає заходів для запобігання псуванню, забрудненню земельної ділянки або для відновлення якості земельної ділянки, що було визначено в договорі;

г) протягом 3 місяців підряд не вносить плати за користування земельною ділянкою.

Ще одним особливим договором найму (оренди) слід визнати договір найму будівлі або іншої споруди, за яким наймодавець зобов'язується передати наймачеві за плату у тимчасове володіння та користування будівлю або іншу капітальну споруду.

Правове регулювання цього договору здійснюється спеціальними правилами, закріпленими в § 4 гл. 58 ЦК та правилами щодо оренди нерухомого майна.

Істотними умовами договору є умови про предмет найму та про розмір плати за користування. Предметом договору є будівлі або інші капітальні споруди. За своїм правовим режимом ці об'єкти належать до нерухомих речей,



тому їх можна визначити як штучно збудований на земельній ділянці чи під нею (під землею) самостійний об'єкт, який фундаментально пов'язаний із земельною ділянкою, використовується (або може використовуватися) за цільовим призначенням та переміщення якого є неможливим без його знецінення та зміни його призначення. А плата, яка справляється з наймача будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини), складається з плати за користування нею і плати за користування земельною ділянкою.

Відповідно до ст. 795 ЦК, передання наймачеві будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) оформляється відповідним документом (актом), який підписують сторони договору. З цього моменту починається обчислення строку договору найму, якщо інше не встановлено договором. Наприклад, сторони можуть передбачити в договорі, що зобов'язання наймодавця щодо передання наймачеві будівлі або іншої капітальної споруди вважатиметься виконаним лише тоді, коли він фактично передасть будівлю або іншу капітальну споруду, або сплатить витрати з державної реєстрації переходу права найму тощо.

У разі припинення договірних відносин, повернення наймачем предмета договору найму оформляється відповідним документом (актом), який підписують сторони договору. Тому відмова однієї із сторін від підписання відповідного документа (акту) розглядатиметься як відмова від виконання зобов'язання про повернення предмету найму.

Специфіка договору полягає в тому, що його предмет юридично пов'язаний із земельною ділянкою. У зв'язку із цим будівля або інша капітальна споруда та земельна ділянка, на якій вони містяться, розглядаються як єдиний будівельно-технічний і господарсько-експлуатаційний об'єкт. При цьому, земельна ділянка є річчю-приналежністю головних речей – будівлі або іншої капітальної споруди. Взаємозв'язок прав наймача будівлі або іншої капітальної споруди з правами на земельну ділянку встановлено в ст. 796 ЦК, де зазначено, що одночасно з правом найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) наймачеві надається право користування земельною ділянкою, на якій вони розміщені, а також право користування земельною ділянкою, яка прилягає до будівлі або споруди, у розмірі, необхідному для досягнення мети найму.

Крім того, в договорі найму сторони можуть визначити розмір земельної ділянки, яка передається наймачеві. Якщо розмір земельної ділянки у договорі не визначено, наймачеві надається право користування всією земельною ділянкою, якою володів наймодавець. Якщо наймодавець не є власником земельної ділянки, вважається, що власник земельної ділянки погоджується на надання наймачеві права користування земельною ділянкою, якщо інше не встановлено договором наймодавця з власником земельної ділянки.

Ще одним особливим договором найму (оренди) є договір найму транспортного засобу, який можна визначити як договір, за яким наймодавець зобов'язується передати наймачеві транспортний засіб за плату в тимчасове володіння та користування і надає послуги для забезпечення нормального його використання або без надання таких послуг.

Правове регулювання цього договору здійснюється спеціальними правилами, закріпленими в § 5 гл. 58 ЦК та правилами щодо оренди певних видів транспортних засобів.

**Істотними умовами договору** є умови про предмет та плату за користування. Предметом договору найму транспортного засобу можуть бути повітряні, морські, річкові судна, а також наземні самохідні транспортні засоби тощо. Крім того, сторони можуть домовитися про надання наймодавцем наймачеві комплексу послуг для забезпечення нормального використання транспортного засобу (ст. 798 ЦК).

До основних прав наймача транспортного засобу законодавець відносить такі його можливості (ст. 800 ЦК):

- а) самостійно використовувати транспортний засіб у своїй діяльності;
- б) без згоди наймодавця укласти від свого імені договори перевезення, а також інші договори відповідно до призначення транспортного засобу.

На наймача покладається обов'язок підтримувати транспортний засіб у належному технічному стані, а також нести витрати, пов'язані з використанням транспортного засобу, в тому числі зі сплатою податків та інших платежів (ст. 801 ЦК).

Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження речі несе наймодавець. Тому страхування транспортного засобу здійснює наймодавець. Однак наймач зобов'язаний відшкодувати збитки, завдані у зв'язку із втратою або пошкодженням транспортного засобу, якщо він не доведе, що це сталося не з його вини. Крім того, він зобов'язаний відшкодувати шкоду, завдану іншій особі в зв'язку з використанням транспортного засобу, відповідно до глави 82 ЦК.

Законодавець виділяє такі різновиди договору найму транспортного засобу:

- договір найму транспортного засобу з екіпажем;
- договір найму транспортного засобу без екіпажу.

Відповідно до ст. 805 ЦК, управління та технічну експлуатацію транспортного засобу, переданого у найм з екіпажем, проводить його екіпаж. При цьому, екіпаж не припиняє трудових відносин з наймодавцем. Витрати на утримання екіпажу несе наймодавець. Екіпаж транспортного засобу зобов'язаний відмовитися від виконання розпоряджень наймача, якщо вони суперечать умовам договору найму, умовам використання транспортного засобу, а також якщо вони можуть бути небезпечними для екіпажу, транспортного засобу, прав інших осіб. Крім того, законом може бути встановлено також інші особливості договору найму транспортного засобу з екіпажем.

Лізинг є специфічним різновидом найму (оренди), що в деяких випадках може поєднувати в собі ознаки купівлі-продажу (поставки). Підтвердженням цього є положення ч. 2 ст. 806 ЦК України, відповідно до яких до договору лізингу застосовуються загальні положення про найм (оренду), купівлю-продаж та положення про договір поставки з урахуванням особливостей, встановлених спеціальним законодавством.

Лізинг – оренда, майновий найм – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна. Таке майно є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинг – це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат. Лізинг дозволяє промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (орендаторам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату в довгострокове користування широкий перелік основних засобів.

Використання лізингу в господарській практиці часто зумовлюється відсутністю або недостатністю коштів для придбання майна у власність. З огляду на це фахівці вважають лізинг одним з найбільш перспективних шляхів розвитку відносин власності та залучення інвестиційних коштів.

Основними нормативними актами в сфері регулювання лізингових відносин є ГК України (ст. 292), ЦК України (§ 6 гл. 58), а також Закон України від 16 грудня 1997 № 723/97-ВР «Про фінансовий лізинг» (в редакції Закону від 11 грудня 2003 року).

Оскільки операції фінансового лізингу вважаються фінансовими послугами, на них поширюються вимоги Закону України від 12 липня 2001 року № 2664-III «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (редакція від 07.02.2019, підстава – 2473-VIII) та відповідних підзаконних нормативних актів.

Види лізингу:

1. Прямий лізинг – передбачає передачу лізингодавцем лізингоодержувачу власного майна, набутого без попередньої домовленості з лізингоодержувачем.

2. Непрямий лізинг – передбачає передачу лізингодавцем лізингоодержувачу майна, набутого ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна.

У договорі фінансового лізингу мають право брати участь як фізичні та юридичні особи незалежно від наявності у них статусу суб'єктів господарської (підприємницької) діяльності (зокрема, органи влади, фізичні особи без статусу суб'єктів підприємницької діяльності тощо). Натомість, у договорі прямого лізингу мають право брати участь лише суб'єкти господарської діяльності, зважаючи на те, що Закон України «Про фінансовий лізинг» не поширюється на відповідні відносини.

Форма лізингового договору залежить як від виду лізингу, так і від того, яке майно передається в лізинг. При визначенні форми договору необхідно керуватися відповідними положеннями ЦК України.

Проте Закон України «Про фінансовий лізинг» визначає істотні умови відповідного договору, що можуть, за аналогією, бути застосовані і до відносин прямого лізингу:

- предмет лізингу;
- строк, на який лізингоодержувачу надається право користування предметом лізингу (строк лізингу);
- розмір лізингових платежів;
- інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

#### **Угоди посередницької діяльності.**

З точки зору економіки, торговельно-посередницька діяльність виникла одночасно з появою економічного обміну. Першими посередниками були купці та торговці, котрі виступали проміжною ланкою між виробником та споживачем. У розвинутому промисловому суспільстві посередницька діяльність набуває одного з пріоритетних значень як механізм, який сприяє встановленню та розвитку торгово-господарських зв'язків.

В таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція на частку посередників приходиться до половини обороту товарів та послуг.

**Торгово-посередницькі операції** у зовнішньоекономічній діяльності – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень.

Торгово-посередницькі операції здійснюють посередники, що з'єднують сторони, які бажають укласти угоду.

**Посередники в зовнішньоекономічній діяльності** – це фізичні чи юридичні особи, що здійснюють операції купівлі товарів з метою їх подальшого продажу, чи надають іншим чином допомогу виробникові з доведення товарів до кінцевого споживача.

Самостійна торгівля на зовнішніх ринках часто буває не під силу самим виробникам, тому вони й використовують посередників. Для деяких країн, наприклад, для Японії характерна велике число різних посередників, між окремими рівнями яких існують досить міцні зв'язки, що є однією з перешкод у формуванні збутової мережі при входженні зарубіжних компаній на ринок Японії. В ролі посередників можуть виступати спеціалізовані посередницькі фірми або такі форми продажу, як торги, аукціони, біржі.

Посередницькі фірми виконують дуже багато різноманітних функцій. Вони пов'язані не тільки зі збутом і покупкою товару, але й охоплюють широке коло операцій і послуг, серед яких:

- 1) дослідницька робота;
- 2) організація товароруху;
- 3) кредитно-фінансове обслуговування учасників;
- 4) встановлення контактів;
- 5) проведення комунікаційних заходів, таких як стимулювання збуту, рекламні кампанії тощо;
- 6) пристосування (адаптація товару щодо монтажу, упакування, тощо);

7) прийняття ризику;

8) здійснення до та післяпродажного обслуговування.

Однак в основному посередники займаються комерційною діяльністю.

Тому організація зовнішньоекономічної діяльності без залучення торговельних посередників є менш вигідна для фірми-виробника, адже вона змушена брати на себе виконання більшості посередницьких функцій, наприклад складання та зберігання товарів, їх транспортування, розмитнення та реалізації на зарубіжному ринку. Це, у свою чергу, потребує значно більшого фінансування, залучення більшої кількості працівників, підвищення їх кваліфікації тощо.

Головна мета залучення торговельних посередників полягає в підвищенні економічності та ефективності зовнішньоторгових операцій. Доцільно діяти через посередників при виході на віддалені й слабше вивчені ринки, а також на відомий ринок з новими товарами. Це дає можливість не витратити додаткові засоби вкорінення на новий ринок, знижує ступінь ризику підприємницької діяльності

Поряд із цим, збут продукції через посередників в зовнішньоекономічній діяльності має певні недоліки:

1) це призводить до підвищення цін на імпортні товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника;

2) експортер безпосередньо не зв'язаний з ринком, не вивчає самостійно його кон'юнктуру, попит своїх покупців, що може призвести до втрати зворотного зв'язку з кінцевим споживачем.

Відносини відповідно до угод з посередниками можуть регламентуватися як іноземним, так і національним законодавством. В Україні немає спеціального торгового кодексу, який регулював би зовнішньоекономічні зв'язки. Відносини між контрагентами (партнерами) визначаються Цивільним кодексом України.

Всіх посередників, залежно від їхніх повноважень, можна розподілити на такі основні групи:

1) посередники, що не мають права підписувати контракти з третіми особами, – агенти-представники (комерційні представники), брокери, маклери;

2) посередники, що підписують контракти з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя, – комісіонери, консигнатори;

3) посередники, що підписують контракти з третіми особами від імені та за рахунок довірителя, – агенти-повірені, комерційні (торговельні) агенти;

4) посередники, що підписують контракти з третіми особами від свого імені та за свій рахунок, – покупці, дистриб'ютори, дилери.

За структурою і змістом угоди з посередниками дуже близькі до контрактів купівлі-продажу.

У верхній частині угоди зазначають назву документа, наприклад, «посередницька угода з дистриб'ютором» (якщо в його основі лежить контракт з подальшим перепродажем), «угода з комерційним представником», «посередницька угода з комісіонером» тощо. Посередницьким угодам надаються номери, що включають дату і місце їх підписання. Також у них

подано назву та реквізити, інформацію про сторони. Якщо в угоді за основу взято договір доручення, комісії або агентський договір, то сторони повинні брати найменування такі, як це встановлено в Цивільному кодексі України.

На практиці усі торгівельно-посередницькі операції поділяють на певні види в залежності від того чи посередництво здійснюється суб'єктами підприємництва від свого імені чи від імені замовника, за свій рахунок чи за рахунок замовника (довірителя). Згідно таких критеріїв торгово-посередницькі операції можна поділити на чотири види:

1. Операції з перепродажу, які передбачають здійснення посередницької діяльності від свого імені і за свій рахунок.

2. Комісійні операції, які передбачають проведення посередницьких угод від свого імені, але за рахунок продавця.

3. Агентські операції – це операції, які здійснюються від імені і за рахунок продавця.

4. Брокерські операції – це особливий вид операції, яка передбачає зведення покупця і продавця, а посередник може діяти від імені як продавця, так і покупця.

**Операції з перепродажу** здійснюються торговим посередником (дистриб'ютором, дилером чи покупцем) від свого імені і за свій рахунок. Торговий посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з покупцем.

Розрізняють два види операцій з перепродажу.

До **першого виду** належать операції, коли торговий посередник виступає стосовно експортера покупцем. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій лад на будь-якому ринку і по будь-якій ціні. Відносини між експортером і посередником такого виду припиняються після виконання сторонами зобов'язань по договору купівлі-продажу. В таких операціях перепродажу, покупцями найчастіше виступають дилери.

Дилери – це оптові незалежні посередники, які здійснюють перепродаж товарів роздріб на роздріб або малими партіями від власного імені та за власний рахунок

Дилер купує товар за договором поставки і стає власником продукції після здійснення оплати, що дозволяє йому реалізувати товари споживачам та дрібнооптовим торгівельних організаціям. Після цього відносини між дилером і фірмою-виробником припиняються. Зазвичай звично дилери спеціалізують здебільшого на реалізації товарів тривалого користування, що потребують значних обсягів сервісу, який здійснює сам дилер і його партнери. Дилерський прибуток утворюється за рахунок різниці між ціною придбання товару та ціною продажу товарів самим дилером.

До **другого виду** операцій з перепродажу відносяться операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж. Цей договір встановлює тільки загальні умови, що регулюють взаємовідносини сторін по реалізації товарів. Для його виконання сторони укладають самостійні контракти купівлі-продажу.

До таких операцій, як правило, залучають дистриб'юторів чи дилерів.

**Дистриб'ютор** – це юридична або фізична особа, яка отримала виняткове право збувати товари фірми-виробника на певній території у визначений термін.

В процесі дистриб'юторської діяльності покупець (принципал) передає уповноваженій стороні – дистриб'ютору право на торгівлю певними видами товарів на визначеній території, а дистриб'ютор, у свою чергу, торгує лише товарами принципала, взявши на себе таке зобов'язання. Дистриб'ютор виступає власником товарів, які закупає, і не зобов'язаний звітувати перед принципалом про дохід (прибуток), який отримує від їх продажу, оскільки в господарському обороті виступає самостійним суб'єктом підприємницької діяльності.

У відносинах із споживачами *дистриб'ютор* виступає від власного імені та за власний рахунок, тобто діє на власний страх та ризик. Як правило, принципал при цьому надає дистриб'ютору виражене у різноманітних формах сприяння в просуванні товарів (наприклад, здійснює організацію навчання персоналу, після продажне технічне обслуговування тощо). Однак, діяльність дистриб'ютора не фінансується постачальником, тобто не оплачується. Як відмічається в юридичній літературі, надання дистриб'юторських знижок, що часто зустрічається в практиці здійснення дистриб'юторської діяльності, не є платою за його послуги, оскільки вони не перебувають в залежності від кількісних та/або інших характеристик послуг дистриб'ютора.

В зовнішньоекономічній діяльності досить поширеними є **комісійні операції**, які дозволяють експортеру легше освоїти нові зарубіжні ринки завдяки залученню посередників-комісіонерів, які мають досвід та знають специфіку збутової діяльності на власному ринку, за що вони одержують гарантовану винагороду.

**Комісійні операції** – це здійснення однією стороною – комісіонером, за дорученням іншої сторони – комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента.

В операціях комісії продавцем є *комітент*, за яким залишається до кінця права власності на товар. Посередником в таких операціях виступає *комісіонер*, який не купує товар, але для третьої сторони (покупця), він є продавцем. За таку посередницьку діяльність комісіонер отримує винагороду як відсоток (у міжнародній практиці 1,5–3,5 % від суми укладеної угоди) або як різницю між ціною комітента і ціною продажу.

**Комісіонер** – це оптовий чи роздрібний посередник, який укладає угоду про поставку від свого імені, але не є власником товару й працює за рахунок фірми-виробника.

Механізм здійснення комісійної операції полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок, підписує договір комісії (комісійний договір) з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і укладає з ним договір купівлі-продажу. Одержаний платіж від покупця за розрахунком комісійної винагороди на протязі вказаного в договорі періоду переводиться на рахунок комітента.

Здійснення комісійної операції передбачає укладення договору комісії, який зазвичай має разовий характер. В ньому обумовлюють:

1) мінімальну ціну при експорті і максимальну при імпорті;

2) термін поставки обумовленої партії товару;

3) граничні технічні та якісні характеристики товару;

4) відповідальність комітента перед комісіонерами і комісіонерів перед комітентами;

5) розмір і порядок виплати комісійних винагород.

Операції комісії бувають двох видів.

**Перший вид комісійних операцій** характеризуються такими особливостями:

1) комісіонер, продаючи чи закупаючи товар, діє в межах договору комісії;

2) комісіонер, здійснюючи операцію, не стає власником товару, і товар рухається від продавця до покупця;

3) комісіонер не несе жодної відповідальності перед комітентом за виконання зобов'язань третьою стороною;

4) розрахунок між комітентом і третьою стороною здійснюється напряму.

**Другий вид комісійних операцій** може застосовуватися, якщо комітент доручає комісіонеру щось продати. Між комітентом і комісіонером укладається так званий договір «делькредере».

**Делькредере** – умова у комісійному договорі про поруку комісіонера за виконання угоди покупцем, тобто гарантії комітента від несплати.

У договорі «делькредере» вказують ціну (максимальну чи мінімальну), а також термін передавання грошей комісіонером комітенту.

Якщо замовлення йде від імпортера комісіонеру на купівлю у країні експортера товарів, то його називають *індентом*. Він може бути закритим, якщо імпортер точно вказує у замовленні, де і що купити, і відкритим, якщо індент надає комісіонеру право вибору покупця.

**Різновидом комісійних угод є консигнаційні угоди.** Це продаж товарів зі складу посередника, де власником товару залишається експортер.

Консигнаційні угоди використовується при слабкому освоєнні ринку або при поставці нових товарів чи товарів масового виробництва, у стійкому збуті яких експортер не впевнений. На основі консигнації реалізуються товари масового попиту.

В консигнаторських операціях продавцем-експортером є *консигнат*, посередником виступає *консигнатор*.

**Консигнатори** – це посередники зовнішньо-торгівельних операцій, що здійснюють тільки реалізацію товарів за ціною встановленою консигнатом (власником товарів) зі свого складу. Тобто, право власності на товар аж до продажу залишається за власником товару, просування і продаж здійснює консигнатор.

Винагорода консигнатору може бути встановлена у вигляді відсотків від вартості проданих товарів або різниці між ціною призначеного консигнантом і



ціною за якою здійснена операція. Консигнатор здійснює платежі консигнанту в міру реалізації товару.

Договір консигнації має низку особливостей:

1) визначає суму товарів, які зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються в міру їхньої реалізації;

2) визначає термін консигнації, упродовж якого ця сума повинна бути реалізована;

3) зобов'язує консигнатора застрахувати товар, який зберігається на складі на користь консигнанта, оскільки вони до реалізації є власністю консигнанта;

4) визначає, що платежі здійснюються за календарними періодами за відкритим рахунком з наданням консигнатору банківської гарантії на суму консигнації, оскільки консигнант кредитує консигнаторів на середній термін реалізації товару;

5) уточнює спосіб консигнації, який вибирають сторони: безповернену, частково повернену чи повернену.

**Безповернена консигнація** означає, що якщо певна частина товару, зумовлена договором консигнації, не буде реалізована консигнатором, то останній зобов'язується купити їх у консигнанта у твердий рахунок.

**Частково повернена консигнація** означає, що консигнатор зобов'язується реалізувати товари на визначену мінімальну суму. Якщо на залишку суми лишаються товари, які не вдалося реалізувати консигнатору, то вони повертається консигнанту.

**Повернена консигнація** передбачає, що всі нереалізовані товари повинні бути повернені консигнанту.

Практично всі види посередників, за винятком консигнаторів, можуть залучатися як для збуту, так і для закупівлі оптових партій товарів та послуг. Сторона, яка залучає посередників до збуту, зветься узагальнено «продавець» або «принципал». При викладенні особливостей угод із окремими видами посередників, посередники і сторони, що їх залучають, можуть бути названі відповідно до термінології, яка використовується в міжнародних документах.

У всіх договорах про посередництво визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники; діяльність сторін по рекламуванню товарів; організація технічного обслуговування, особливості і хід збуту товарів, період дії договору та ін.

**Брокерські операції** відбуваються з професійними посередниками – брокерами (по німецькі – маклерами), які працюють строго по визначених товарах чи операціях.

**Брокери** – це особи, які лише зводить продавця і покупця, але безпосередньо не приймають участі в здійсненні операції угоди.

Брокери не мають права на товар, не беруть участі у фінансуванні операцій угод і не несуть ніяких жодних ризиків. Здебільшого через його руки не проходять партії товарів, крім зразків, які він бере в тимчасове користування для обслуговування клієнтів.

Основне завдання брокерів – знайти покупця для продавця і продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними. Такі структури набули поширення у багатьох країнах Європи. Наприклад, у Великобританії торгівля сировиною, і зокрема лісом, здійснюється в основному із залученням брокерських фірм.

За своє посередництво брокер одержує невелику комісійну винагороду, як правило, від тієї сторони, яка до нього звернеться першою. Якщо звертання разове, то немає необхідності підписувати з ним угоду. Якщо відносини мають довгостроковий характер, то вони оформляються договором. Брокери торгують звичайно великими партіями значної вартості, тому ставки за їхні послуги звичайно не високі. Великі брокерські компанії співпрацюють з банками в кредитуванні покупця, іноді самі виступають кредиторами, а також можуть приймати на себе гарантію за покупця, що, природно, підвищує розмір винагороди.

Так, в міжнародній практиці використовуються декілька видів угод про посередництво, а саме:

- угода про надання права на продаж;
- угода комісії;
- угода консигнації;
- агентська угода;
- угода «делькредере».

Спільним в угодах є те, що всі вини починаються з визначення сторін. Також в угодах визначається характер взаємовідносин між сторонами (право власності на товар, право посередника продавати продукцію від свого імені, визначається об'єм прав, які надає посередникам експортер); визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники; діяльність сторін по рекламуванню товарів; організація технічного обслуговування та інше. Але в залежності від видів посередників угоди посередництва мають свою специфіку. В таблиці 1 додатку К наведена характеристика, сфера застосування, особливості укладання та виконання посередницьких угод.

**До основних проблем становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні можна віднести:**

1. Правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. В Україні замість комерційного кодексу існує Господарський кодекс. Він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.

2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

3. Структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. В процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-

економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють посередницьку діяльність по реалізації крупномасштабних зовнішніх операцій, які складні в комерційному, фінансовому і правовому плані.

Для реалізації перерахованих проблем виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм та структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки.

## 2.3 ЗОВНІШНЬОТОРГОВА ДОКУМЕНТАЦІЯ

*2.3.1 Документація із забезпечення виробництва експортного товару та документація щодо підготовки товару до відвантаження*

*2.3.2 Комерційні та страхові документи та документи з платіжно-банківських операцій*

*2.3.3 Транспортні, транспортно-експедиційні та митні документи*

### **2.3.1 Документація із забезпечення виробництва експортного товару та документація щодо підготовки товару до відвантаження**

Документи, що підтверджують виконання угоди з іноземним контрагентом, тобто поставку товару, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження через митницю, називають зовнішньоторговими. Залежно від виконуваних функцій, пов'язаних із зовнішньоторговим контрактом, зовнішньоторгові документи підрозділяються на вісім груп:

- 1) документація із забезпечення виробництва експортного товару;
- 2) документація щодо підготовки товару до відвантаження;
- 3) комерційні документи;
- 4) документи з платіжно-банківських операцій;
- 5) страхові документи;
- 6) транспортні документи;
- 7) транспортно-експедиційні документи;
- 8) митні документи.

**Товаросупроводжувальними** називають документи, які передаються разом із вантажем від пункту відправлення до пункту призначення. До них належать документи, що входять у групи комерційних, транспортних та митних.

**Відвантажувальними** (товаророзпорядчими) називаються документи, які складаються у зв'язку з відвантаженням товару. Зазвичай ці документи перераховуються у контракті.

Зовнішньоторгові документи оформляються на спеціальних бланках і містять такі загальні для всіх документів реквізити: назву фірми-експортера (або вантажовідправника) та фірми-імпортера (або вантажоотримувача), їх адреси, номери телефонів, телефаксів, назву документа, дату та місце його виписки, номер контракту або замовлення і дату його підписання, номер наряду, трансу, відвантажувальної специфікації, назву та опис товару, його кількість (кількість місць, вагу нетто та брутто, кубатури), вид упакування та маркірування. Роботу із стандартизації зовнішньоторгових документів здійснює Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН – EECUN).

**1. Документи із забезпечення виробництва експортного товару** – перша група документів – містить:

- доручення на купівлю, що видається на підприємстві для купівлі виробів або матеріалів, необхідних для виробництва або виготовлення товарів, котрі замовлені покупцем або будуть запропоновані для продажу іншим способом.

- інструкція щодо виготовлення – документ, котрий видається на підприємстві для виготовлення товарів, які замовлені або будуть запропоновані для продажу.

- наряд на вивезення із складу – документ, котрий видається на підприємстві і містить вказівку відпустити із складу товари, замовлені клієнтом.

- таблиця фактурування – документ, що видається на підприємстві і містить відомості про продані товари та використовується як основа для складання комерційного рахунку.

- інструкція щодо упакування – документ, що видається на підприємстві і містить інструкцію відносно того, як слід упакувати товари.

- наряд на внутрішнє транспортування – документ, який містить інструкцію відносно транспортування товарів на підприємстві.

- статистичні та інші внутрішні адміністративні документи – документи, що видаються на підприємстві з метою збору статистичних даних про виробництво та інших внутрішніх статистичних даних, а також з іншими адміністративними цілями.

**2. Документи з підготовки товару до відвантаження** – друга група документів – містить:

- заявка на фрахтування – документ, в якому постачальник просить перевізника зарезервувати місце для певного відправлення та зазначає бажаний засіб транспорту, час відправлення тощо.

- інструкція з відправлення – документ, що містить докладні відомості про вантаж та вимоги експортера у зв'язку з його перевезенням.

- доручення на відвантаження (повітряні перевезення) – документ, який виписується вантажовідправником, містить докладні дані про партії товару та дозволяє авіалінії або її агенту підготувати авіавантажну накладну.

- ордер на перевезення (місцеві перевезення) – документ, який містить інструкції відносно місцевого перевезення товарів, наприклад, зі складу підприємства на склад перевізника, котрий здійснює перевезення.

- повідомлення про готовність до відправлення – документ, який видається постачальником та повідомляє покупця про те, що замовлені товари готові до відправлення.

- ордер на відправлення – документ, що видається постачальником, який відправляє товар покупцю (вантажоотримувачу).

- повідомлення про відправлення – документ, за допомогою якого продавець або вантажовідправник інформує вантажоотримувача про відправку товарів.

- повідомлення про розподіл документів – документ, в якому сторона, що є відповідальною за випуску комплекту зовнішньоторгових документів, зазначає різних одержувачів оригіналів та копій цих документів, а також кількість екземплярів, що відправляються кожному з них.

- дозвіл на поставку – документ, який видається покупцем та дозволяє відправку товарів після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до відвантаження.

### **2.3.2 Комерційні та страхові документи та документи з платіжно-банківських операцій**

**Комерційні документи** – третя група документів – це документи, що дають вартісну, кількісну та якісну характеристики товару. Ці документи оформляє на своєму бланку продавець, а покупець проти них здійснює оплату. Вартісна характеристика товару подається у рахунку та у проформі-рахунку. Група комерційних документів містить комерційний рахунок, що є основним розрахунковим документом. Він містить вимогу до покупця про сплату зазначеної у нього суми платежу за поставлений товар.

***У комерційному рахунку зазначаються:***

- 1) ціна за одиницю товару та загальна сума рахунку або платежу;
- 2) базисні умови поставки товару;
- 3) спосіб платежу та форма розрахунку;
- 4) назва банку, де має бути здійснений платіж;
- 5) відомості про оплату вартості перевезення (коли оплачується та ким);
- 6) відомості про страхування (ким оплачується) та розмір страхової премії (при поставках на умовах CIF).

Рахунки звичайно виписуються у значній кількості екземплярів (до 25) що пов'язано з виконанням рахунками різноманітних функцій.

***Рахунок необхідний для подання таким установам:***

- 1) банку для одержання з покупця платежу;
- 2) страховому товариству для розрахунку страхової премії при страхуванні вантажу;
- 3) валютним органам країни-імпортера за наявності валютних обмежень для одержання імпортером іноземної валюти;
- 4) митним органам для розрахунку мит;
- 5) торговельній палаті або іншій організації для видачі сертифіката про походження товару;

- б) урядовим органам для одержання експортно-імпортних ліцензій;
- 7) транспортно-експедиторській фірмі, що приймає вантаж до перевезення, або залізниці для оформлення залізничної накладної (оскільки залізниця відповідає за збереження вантажів, що перевозяться);
- 8) статистичним органам для ведення зовнішньоторгової статистики.

***Рахунки можна підрозділити залежно від виконуваних ними функцій на такі види:***

1) рахунок-фактура – вимога оплати за проданий товар. Випишується, як правило, після остаточного приймання товару покупцем. Крім свого основного призначення як документа, що вказує суму платежу за товар, рахунок-фактура може бути використаний як накладна, що направляється разом з товаром. На вимогу митних органів у багатьох країнах рахунок-фактура випишується на встановлених бланках, і такі рахунки одночасно є сертифікатами про проходження товару або поєднуються з ним;

2) рахунок-специфікація – поєднує реквізити рахунку та специфікації. У ньому, як правило, зазначається ціна за одиницю товару по видах та сортах, а також загальна вартість усієї партії товару. Випишується у тих випадках, коли партія містить різні за асортиментом товари. Іноді має назву специфікований рахунок;

3) попередній рахунок випишується у тих випадках, коли приймання товару відбувається у країні або при часткових поставках. Він містить відомості про кількість та вартість партії товару і підлягає оплаті. Після приймання товару або поставки усієї партії продавець випишує рахунок-фактуру, за яким здійснюється остаточний розрахунок;

4) проформа-рахунок – це документ, який, як і рахунок, містить відомості про ціну та вартість партії товару, але не є розрахунковим документом, тому що не містить вимоги про оплату зазначеної у ньому суми. Не виконуючи головної функції рахунку як платіжного документа, проформа-рахунок разом з тим виконує решту функцій рахунку. Якщо проформа-рахунок містить зазначення про ціну кожного виду або сорт товару, його називають специфікованим проформою-рахунком. Проформа-рахунок може бути написаний на відвантажений, але ще не проданий товар і навпаки. Найчастіше проформа-рахунок випишується при поставках товарів на консигнацію, виставки, ярмарки та аукціони. У проформі-рахунку, який направляється консигнатору, можуть бути зазначені сума, яку власник товару (консигнант) має намір отримати, і витрати, які він мав при відправці товару. Проформа-рахунок може бути також кошторисом, за допомогою якого імпортер може ознайомитись з основними даними про товар, який він бажає купити, та з порядком розрахунків, а також визначити розмір витрат.

***Документи, що дають кількісну характеристику товару:***

1) специфікація містить перелік усіх видів та сортів товарів, які входять у дану партію, з зазначенням для кожного місця, кількості та роду товару. Специфікація звичайно доповнює рахунок на товари різних сортів та назв;

2) технічна документація потрібна при поставках обладнання та технічних споживчих товарів тривалого користування для забезпечення їх своєчасного налагодження і правильної експлуатації.

***До технічної документації належать:***

- паспорт, формуляри та описи виробів;
- інструкції з монтажу та експлуатації;
- різноманітні схеми, креслення;
- відомості запасних частин, інструменту, пристосувань тощо.

Перелік необхідної технічної документації міститься звичайно в стандартних або технічних умовах, які є невід'ємною частиною контракту. Технічна документація готується мовою країни покупця або іншою мовою за вказівкою покупця. На товари серійного виробництва технічна документація має виготовлятися обов'язково друкарським способом.

***Пакувальний лист*** містить перелік усіх видів та сортів товару, які знаходяться у кожному товарному місці (ящику, коробці, контейнері), і необхідний звичайно у тих випадках, коли в одній упаковці містяться різні за асортиментом товари. Пакувальний лист розміщується в упаковці так, щоб покупець зміг його легко знайти, або кладеться у спеціальну кишеню із зовнішнього боку упаковки. Пакувальний лист містить такі дані: – кількість кожного сорту (кількість штук в упаковці), – номер упаковки (місця).

Пакувальний лист використовується як доповнення до рахунку-фактури тоді, коли направляється значна кількість назв товарів або коли кількість, вага чи вміст кожного індивідуального місця різні.

Пакувальний лист слід відрізнити від контейнерного вантажного сертифіката, який використовується для інших потреб. Пакувальний лист та рахунок-фактура мають практично однаковий зміст, відмінність полягає лише в тому, що в пакувальному листі не зазначені ціни.

Пакувальний лист може мати форму комплектувальної відомості. Комплектувальна відомість звичайно містить перелік деталей, вузлів, агрегатів цілої машини, які упаковані у декількох товарних місцях, з описом вмісту кожного місця. Комплектувальна відомість має позначення у вигляді дробу, в чисельнику якого зазначається порядковий номер, а в знаменнику – кількість місць у даній партії. Складається комплектувальна відомість підприємством-виробником до відвантаження усієї партії товару.

***Документи, що свідчать про якість поставлених товарів:***

1) сертифікат про якість – свідоцтво, яке засвідчує якість фактично поставленого товару та його відповідність умовам контракту. У ньому дається характеристика товару або підтверджується відповідність якості товару певним стандартам чи технічним умовам замовлення. Сертифікат про якість видається відповідними компетентними організаціями, державними органами, торговельними палатами, спеціальними лабораторіями як в країні експортера, так і у країні імпортера. Іноді сторони домовляються про подання сертифікатів різних контрольних та перевірочних установ, інститутів, палат мір та ваги, інших організацій. Сертифікат про якість може видавати (відповідно до умов контракту) і фірма-виробник;

2) гарантійне зобов'язання або гарантійний лист – документ, що підтверджує відповідність поставленого товару (найчастіше обладнання) умовам певного контракту. Воно може містити також гарантію постачальника

відносно безперебійної роботи обладнання при дотриманні покупцем правил експлуатації;

3) протокол випробувань складається після проведення продавцем разом з представником покупця (інспектором чи приймальником) повних випробувань у заздалегідь встановлений день та годину на підприємстві продавця. Протокол випробувань, який іноді називають сертифікатом, містить докладне викладення результатів випробувань із зазначенням відповідності товару умовам замовлення. Протокол випробувань висилається замовнику негайно після їх проведення. Звичайно на підставі протоколу випробувань сторони підписують здавально-приймальний акт;

4) дозвіл на відвантаження видається представником покупця після проведення приймальних випробувань обладнання на підприємстві постачальника з метою встановити відповідність товару умовам замовлення. Дозвіл на відвантаження містить:

- відомості про дату поставки за контрактом;
- дату готовності;
- інформацію про проведення випробування;
- вказівку про те, що даний товар може бути відправлений в певну країну відповідно до інструкцій представника покупця.

**Документи з платіжно-банківських операцій** (фінансові документи) – четверта група документів – містить:

1. **Інструкція** з банківського переказу – документ, в якому клієнт доручає своєму банку здійснити виплату певної суми в зазначеній валюті названій стороні, що знаходиться в іншій країні, або обумовленим способом (телеграфом, авіапоштою), або способом, який відданий на розсуд банку.

2. **Заявка** на банківську тратту – заявка, в якій клієнт просить свій банк видати банківську тратту і в якій зазначаються сума і валюта тратти, особа, що отримує платіж, та місце і країна платежу.

3. **Повідомлення** про інкасовий платіж – документ, за допомогою якого банк повідомляє про здійснений платіж по інкасо. У ньому подаються докладні дані та методи реалізації коштів.

4. **Повідомлення** про платіж по товарному акредитиву – документ, за допомогою якого банк повідомляє про платіж по товарному акредитиву.

5. **Повідомлення** про прийняття товарного акредитива – документ, за допомогою якого банк повідомляє про прийняття платежів по товарному акредитиву.

6. **Повідомлення** про прийняття документів до оплати по товарному акредитиву – документ, за допомогою якого банк повідомляє про прийняття платежів документів до оплати по товарному акредитиву.

7. **Заявка** на банківську гарантію – документ, за допомогою якого клієнт просить свій банк видати гарантію на користь названої сторони, що знаходиться в іншій країні, із зазначенням суми та валюти платежу, а також конкретних умов гарантії.



8. **Банківська гарантія** – документ, відповідно до якого банк зобов'язується виплатити обмежену суму грошей названій стороні на умовах, зазначених у ньому.

9. **Гарантійний лист** по товарному акредитиву – документ, в якому бенефіціар товарного акредитива бере на себе відповідальність за невиконання умов акредитива та зобов'язується компенсувати одержані по акредитиву гроші разом із відсотками та нарахуваннями.

10. **Інкасове доручення** – документ, за допомогою якого банку даються інструкції або доручення обробити фінансові та/або комерційні документи з метою отримання акцепту та/або платежу або подати документи на інших умовах, які можуть бути в ньому зазначені.

11. **Форма** подання документів – документ, за допомогою якого тратта або аналогічний фінансовий документ та/або комерційні документи подаються банку для акцепту, обліку, оброблення, оплати або платежу по інкасо, незалежно від того, подаються вони по товарному акредитиву або без нього.

12. **Заявка** на товарний акредитив – документ, за допомогою якого банку доручається відкрити товарний акредитив на умовах, зазначених у цьому документі.

13. **Товарний акредитив** – документ, в якому банк підтверджує, що він відкрив товарний акредитив, по якому бенефіціар має отримати платіж, підтвердження або облік тратти, відповідності певним умовам та проти подання обумовлених документів, а також тратт, якщо це вказано в документі. Акредитив може бути підтвердженим або не підтвердженим іншим банком.

14. **Повідомлення** про відкриття товарного акредитива – документ, який видається банком, що повідомляє про передачу товарного акредитива бенефіціару або іншому повідомляючому банку.

15. **Повідомлення** про переказ товарного акредитива – документ, за допомогою якого банк повідомляє про те, що товарний акредитив (частина його) переказується або був переказаний на користь іншого бенефіціара.

16. **Повідомлення** про зміну товарного акредитива – документ, за допомогою якого банк повідомляє про зміну умов товарного акредитива.

17. **Банківська тратта** – тратта, яка виставляється на користь третьої сторони, або одним банком на інший, або відділенням банку на центральне відділення (або навпаки), або на інше відділення того ж банку. В обох випадках тратта має відповідати специфікаціям, які передбачаються для чеків у країні, в якій вона повинна бути оплачена.

18. **Переказний вексель** – документ, виданий або підписаний відповідно до законодавства, що застосовується, який містить безумовну вимогу, адресовану однією особою іншій особі, про сплату проти пред'явлення самого документа за вимогою, або на точно встановлену дату, або на іншу дату, яка визначається самим документом, певної суми грошей зазначеної у документі особи, або її наказу, або пред'явнику.

19. **Простий вексель** – документ, виданий та підписаний відповідно до законодавства, яке застосовується, в якому міститься безумовне зобов'язання

векселедавця сплатити певну грошову суму отримувачу, або його наказу за вимогою, або на точно встановлену дату проти подання самого документа.

**20. Боргове зобов'язання** – документ, котрий виписується покупцем відповідно до законодавства, що застосовується, в якому міститься його одностороннє зобов'язання виплатити після пред'явлення самого документа, на дату, що визначається із даного документа, зазначену суму грошей наказу конкретної особи або пред'явнику.

**21. Аваль** – поручительство по векселю, зроблене особою у вигляді особливого гарантійного запису.

**22. Авізо** – банківське повідомлення, яке посилається одним контрагентом іншому, про зміни у становищі взаємних розрахунків або про переказ грошей, посилення товарів.

**23. Акредитив** – доручення однієї кредитної установи іншій здійснити оплату товаротранспортних документів за відвантажений товар або виплатити пред'явнику акредитива певну суму грошей.

**24. Акредитив товарний** – використовується у розрахунках між продавцем і покупцем у внутрішньому та міжнародному торговому обігу.

**25. Акцепт** – прийняття платником зобов'язань оплатити вексель, рахунок.

**26. Алонж** – додатковий аркуш, що прикріплюється до векселя, на якому ставиться поручительський гарантійний напис.

**27. Бланковий напис, індосамент** – спосіб оформлення передачі права вимоги за цінним папером (векселем, чеком) її новому власнику. Складається тільки із підпису попереднього власника, який ставиться на звороті цінного паперу без будь-якого зазначення про нового власника, якому передається папір.

**28. Дебет-нота** – повідомлення, яке посилається однією стороною іншій стороні, про запис дебет-рахунку останньої певної суми через настання строку якого-небудь зобов'язання, яке створює право вимоги цієї суми.

**29. Кредит акцептно-рамбурсний** – короткострокове банківське кредитування торгових операцій, яке здійснюється за допомогою переказного векселя, котрий виставляється продавцем на банк, зазначений покупцем.

**30. Кредит-нота** – повідомлення, що посилається однією стороною іншій стороні, про запис у кредит останньої певної суми через настання якого-небудь зобов'язання, яке створило у іншої сторони права вимоги цієї суми.

**Страхові документи** – п'ята група документів – відбивають взаємовідносини між страховиком та страхувальником. Роль страховика полягає у відшкодуванні збитків, яких зазнав страхувальник від нещасного випадку, проти сплати страхової премії. До страхових документів належать:

**1. Страховий поліс** – документ, що видається страховиком, який підтверджує договір страхування та містить умови укладеного договору, в якому страховик зобов'язується за конкретну плату відшкодувати страхувальнику збитки, пов'язані з ризиками та нещасними випадками, зазначеними у договорі. Страховий поліс видається страховим товариством страхувальнику після сплати ним страхової премії. Існують страхові поліси

різних видів та різних назв залежно від порядку оформлення страхування та характеру ризику.

За рейсовим полісом об'єкт страхування страхується на певний період. За змішаним полісом об'єкт страхується як на певний рейс, так і на певний строк. Рейсовий страховий поліс оформляється на бланках страхового товариства та підписується страховиком і страхувальником або його експедитором у порту відвантаження товарів. Рейсовий страховий поліс містить такі основні дані:

- назву страхувальника, умови страхування;
- розмір страхової суми (тобто розмір відшкодування, що сплачує страховик у випадку загибелі або пошкодження застрахованого товару);
- розмір страхової премії, яка вноситься страхувальником як оплата за страхування.

**2. Генеральний поліс** – це договір тривалого характеру між страхувальником та страховиком. У ньому зазначається строк його дії, обсяг та границі відповідальності страховика, строки платежу страхової премії та інші спеціальні умови і застереження.

**3. Страховий сертифікат** – документ, котрий видається страховим товариством страхувальнику, який засвідчує, що страхування було здійснено і що був виданий поліс. Такий сертифікат на конкретний вантаж використовується в основному у тому випадку, якщо товари застраховані відповідно до умов генерального або невалютного полісу. На вимогу страхувальника він може обмінюватися на страховий поліс, оскільки у багатьох країнах законодавство визнає як судовий доказ тільки страховий поліс.

**4. Страхове оголошення (декларація)** – документ, який використовується, якщо страхувальник повідомляє своєму страховику докладні відомості про окремі відправлення, на які поширюється договір страхування або генеральний поліс, укладений між сторонами.

**5. Рахунок страховика** – документ, що видається страховиком із зазначенням суми виконаного страхування з вимогою оплати цієї суми. • **Ковернот** – документ, який видається страховиком (страховим маклером, агентом тощо) для повідомлення страхувальника про те, що його інструкції щодо страхування виконані, або в засвідчення здійсненого агентом страхування на користь страхувальника.

**6. Абандон** – відмова вантажо- або судновласника від своїх прав на застраховане майно на користь страховика при зобов'язанні останнього сплатити страхувальнику повну страхову суму.

**7. Договір страхування** – угода між страхувальником та страховиком, що регулює їх взаємні зобов'язання відповідно до умов даного виду страхування, або угода, за якою одна сторона (страховик) бере на себе зобов'язання за обумовлену винагороду (страхова премія) відшкодувати збитки іншій стороні (страхувальнику), які виникли внаслідок передбачених у страховому договорі випадковостей (страхового випадку).

**8. Поліс валютований** – поліс по морському страхуванню, в якому зазначена страхова сума.

9. **Претензія** – вимога, що пред'являється страхувальником страховику у зв'язку з настанням страхового випадку, який мав місце внаслідок випадковостей, закладених в умовах страхування.

10. **Франшиза** – умови страхового договору, які передбачають звільнення страховика від відшкодування збитків, що не перевищують певного резерву.

### 2.3.3 Транспортні, транспортно-експедиційні та митні документи

**Транспортні документи** – шоста група документів – це документи, що виписуються вантажоперевізником в засвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення.

При морських перевезеннях – це коносамент, морська накладна, штурманська та докова розписки.

При залізничних перевезеннях – це залізнична накладна, дорожня відомість.

При авіаперевезеннях – це універсальний транспортний документ, документ змішаного перевезення, документ комбінованого перевезення.

Діє також низка міжнародних конвенцій. *До документів, що забезпечують перевезення, належать:*

- розписка в отриманні вантажу, гарантійний лист;
- авторське свідоцтво про транспортування;
- підтвердження на фрахтування тоннажу;
- заява-вимога про відправку;
- фрахтовий рахунок;
- повідомлення про прибуття (вантаж);
- повідомлення про виникнення перешкод до поставки вантажу;
- повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні вантажу;
- повідомлення про поставку;
- вантажний маніфест;
- фрахтовий маніфест;
- контейнерний маніфест та інші.

*До транспортних документів при морських перевезеннях належать:*

1. **Коносамент** (Bill of lading, B/L) – документ, що видається судновласником вантажовідправнику у засвідчення прийняття вантажу до перевезення морським шляхом. Коносамент виконує **три основні функції**:

1) засвідчує прийняття судновласником (перевізником) вантажу до перевезення. Виконуючи цю функцію, коносамент є розпискою судновласника або його уповноваженого, яка свідчить, що певні товари у зазначеній кількості та стані навантажені на судно для перевезення до обумовленого місця призначення або що товари прийняті під охорону судновласника з метою перевезення. На коносаменті обов'язково має бути вказівка судноплавної компанії «вантаж на борту», або «вантаж навантажений», або «вантаж прийнятий до навантаження»;

2) є товаророзпорядчим документом – дає право власникові оригіналу розпоряджатися вантажем. Це означає, що лише особа, зазначена у

коносаменті, або яка має коносамент на пред'явника, в змозі вимагати від судновласника видачі товару, позначеного у коносаменті, і має право розпоряджатися цим товаром. Для того, щоб продати товар, який знаходиться у дорозі і який представлений коносаментом, товаророзпоряднику досить продати або відступити свої права по коносаменту;

3) єдиним доказом наявності договору морського перевезення між вантажовідправником та судновласником, по якому перевізник зобов'язується доставити вантаж проти подання документів. Цю функцію коносамент виконує при перевезеннях товарів на судах регулярних ліній або при поставці вантажів окремими партіями, недостатніми за своїми розмірами для використання усього судна або його частини. Якщо ж під вантаж фрахтується ціле судно або його частина, договір морського перевезення оформляється так званою чартер-партією, або чартером. У цьому випадку коносамент виконує лише перші дві функції – служить розпискою в отриманні вантажу до перевезення та товаророзпорядчим документом.

*Коносамент містить:*

- найменування судна, перевізника, відправника (shipper/consignor);
- місце прийняття або навантаження вантажу;
- місце призначення або направлення судна (destination);
- найменування вантажу (description of cargo);
- кількість місць (number of packages);
- платежі, які належать перевізнику;
- інші умови, у тому числі умова на перекидання;
- час та місце видачі коносаменту;
- кількість екземплярів коносаменту (number of original B/L);
- підпис капітана або іншого представника перевізника.

Зазначені реквізити не належать до обов'язкових. Відсутність окремих з них або наявність яких-небудь інших реквізитів не позбавляє коносамент властивостей транспортного документа. Але відсутність у коносаменті певних реквізитів, наприклад, відомостей про вантаж, позбавляє його функцій товаророзпорядчого документа, він перестає бути цінним папером.

Звичайно коносамент – це надрукований друкарським способом документ, у який вписуються перераховані вище дані. На звороті лінійного коносаменту звичайно друкуються умови договору перевезення.

*Існують такі види коносаментів:*

1) **іменний** коносамент (straight B/L) містить вказівки про те, що товар має бути доставлений певному отримувачу із зазначенням його назви та адреси;

2) **ордерний** коносамент (order B/L) передбачає, що вантажовідправник може передати свої права третій особі, індосувавши коносамент, тобто поставивши на звороті свій підпис та печатку. Такий коносамент застосовується у тих випадках, коли платіж здійснюється проти подання документів банку;

3) коносамент **на пред'явника** (bearer B/L) передбачає, що товар передається будь-якій особі – утримувачу коносаменту.

*идача товару по коносаменту може бути здійснена:*

- по іменному коносаменту – особі, на чие ім'я виписаний коносамент;
- по ордерному коносаменту – особі, на чие ім'я індосований коносамент;
- по коносаменту на пред'явника – особі, яка пред'явить коносамент.

У тих випадках, коли вантажоотримувач продає не всю партію товару по коносаменту, а тільки її частину або коли партія товару продається одночасно декільком покупцям, він може розділити коносамент на декілька частин і кожному покупцю виписати частковий коносамент, або ділівері-ордер, по якому кожний покупець може отримати відповідну частину вантажу.

Ділівері-ордер, виданий перевізником, а також ділівері-ордер, виданий вантажоотримувачем і підтверджений капітаном судна, мають характер товаророзпорядчого документа;

4) **береговий** коносамент (custody B/L) – видається у підтвердження прийняття вантажу від відправника на березі, як правило, на складі перевізника;

5) **бортовий** коносамент (on board B/L, shipped) – видається у підтвердження вантаж навантаження вантажу на судно.

При прийнятті на борт судна вантажу, для якого був виданий береговий коносамент, у ньому робиться позначка про навантаження вантажу на судно, вказується дата навантаження та інші позначки. Бортовий коносамент є більш цінним. Покупець за умовою CIF у загальному випадку не повинен приймати вантаж за береговим коносаментом і може наполягати на бортовому. Тому іноді береговий коносамент замінюється на бортовий, безумовно, якщо вантаж прийнятий на борт судна;

6) **прямий**, або наскрізний, коносамент (through B/L). Він підтверджує наявність договору перевезення із одного місця в інше окремими етапами, з яких, у крайньому разі, один етап – це морський транзит, і через що перевізник, котрий видає документ, приймає на себе відповідальність за перевезення, обумовлене у наскрізному коносаменті. Такий коносамент видається, якщо потрібно доставити вантаж у порт призначення з перевантаженням його на інше судно у проміжному пункті. Здійснення та оплата перевалочних робіт у дорозі є обов'язком судновласника.

Коносаменти, як правило, складаються у трьох або більше екземплярах з тим самим змістом та датою: один екземпляр для вантажовідправника або його експедитора, один – для вантажоотримувача і один – для судновласника. Усі екземпляри коносамента, які становлять так званий повний комплект, є оригіналами, і на них ставиться штамп «оригінал». У деяких випадках позначається порядковий номер оригіналу – перший, другий, третій. У коносаменті обов'язково має бути зазначена кількість складених оригіналів, проте тільки один з оригіналів коносамента може бути товаророзпорядчим документом. Після видачі вантажу по одному з оригіналів решта втрачають силу. Крім оригіналів, може бути виписана необхідна кількість копій коносамента, які юридичної сили не мають і звичайно необхідні капітану судна для перевірки навантаженого та розвантаженого товару, агентам судна, портовій адміністрації, митним органам, транспортно-експедиторській фірмі тощо. Копії коносамента мають штамп «копія» або друкуються на папері

відмінного від оригіналу кольору. Кількість копій не входить в зазначену у коносаменті кількість екземплярів;

7) **оборотний** коносамент комбінованого перевезення – оборотний або необоротний наскрізний транспортний документ перевізника, на умовах якого сторона, що видає його, бере на себе відповідальність за вантаж та за виконання договору перевезення безпосередньо перед вантажовласником (ФІАТА). Оскільки цей документ видається експедитором, він не є коносаментом із суворо юридичного погляду, і у будь-якій угоді, у якій конкретно потрібна видача коносаменту, наприклад для відкриття товарного акредитива, такий документ не може використовуватись. Його можна використовувати у разі, якщо видача цього документа конкретно передбачається;

8) коносамент **чистий** – це коносамент, що не містить будь-яких застережень перевізника, тобто він свідчить про те, що товари передані перевізнику без будь-яких пошкоджень.

Будь-які застереження у транспортному документі, які прямо вказують на дефектний стан товару або його упаковки, роблять його нечистим. Відповідно до статті 18 УСР такі документи не можуть прийматися покупцем. Слід зауважити, що коносамент є **чистим** тоді, коли у нього є:

– застереження, які не містять прямих вказівок на те, що товар або його упаковка мають незадовільний стан (наприклад: «пакувальні коробки були у використанні»);

– застереження про звільнення перевізника від відповідальності за ризику, пов'язані з характером товару або його упаковки;

– застереження відносно того, що перевізнику невідомі характер товару, технічна специфікація, вага, розміри, якість тощо;

9) коносамент **застрахований** – коносамент, що застосовується при перевезенні вантажу у контейнерах – є сполученням транспортного документа зі страховим полісом.

2. **Штурманська розписка** є засвідченням судновласником прийняття товару до перевезення. Її виписує помічник капітана на підтвердження отримання конкретної партії товару на борт судна. Розписка висвітлює видимий стан товарів і дозволяє перевізнику видати коносамент. У ній відображаються результати перевірки, яка здійснюється контролерами судновласника при прийманні товару для навантаження або під час навантаження. Штурманська розписка видається вантажовідправнику, доки не готовий коносамент, або при поставці товару вздовж борту судна (на умовах FAS). Вона не є товаророзпорядчим документом, тому судновласник може видати коносамент, не вимагаючи її повернення.

Останнім часом практика ведення документів у міжнародній торгівлі значно спростилась. Зараз при морських перевезеннях (особливо на регулярних судноплавних лініях) замість бортового коносаменту часто використовують необоротні транспортні документи, аналогічні тим, які раніше застосовувались до інших, невідомих видів транспорту. Такі документи називають по-різному: «морська накладна», «лінійна накладна», «фрахтова розписка» або інші варіанти цих термінів. Необоротні документи достатні для використання у всіх

випадках морських перевезень, за винятком одного. А саме – коли покупець хоче перепродати товар, який вже знаходиться у дорозі, передавши документи на папері новому покупцю. Для того щоб у початкового покупця залишалась така можливість, треба зберігати обов'язки продавця щодо передачі коносаменту. Іншими словами, треба укласти контракт купівлі-продажу на умовах «Вартість та фрахт» – CFR (Cost and Freight) або «Вартість, страхування та фрахт» – CIF (Cost, Insurance and Freight). У тих випадках, коли при укладенні контракту купівлі-продажу на умовах «Вартість та фрахт» або «Вартість, страхування та фрахт» покупець знає, що він не збирається перепродавати товар під час його перевезення, сторони можуть обумовити у контракті, що продавець звільняється від зобов'язань щодо передачі коносаменту. Можна також використати умови «Перевезення оплачено до» – CPT (Carriage Paid To) або «Перевезення та страхування оплачені до» – CIP (Carriage and Insurance Paid To), які не накладають на продавця зобов'язань щодо передачі коносаменту. Все це спрощує документообіг.

3. **Морська накладна** (лінійна накладна, океанська накладна) – документ, який підтверджує наявність договору перевезення вантажу морським шляхом та прийняття або навантаження вантажу перевізником і за яким перевізник зобов'язується доставити вантаж вантажоотримувачу, зазначеному у документі. Цей документ аналогічний «іменному» коносаменту, який широко використовується, наприклад, у Канаді та США.

4. **Докова розписка** – документ, який видається управлінням порту і свідчить про прийняття товарів для відправки та розміщення на портовий склад.

5. **Агентський договір** – договір між довірительом і агентом, що визначає характер та обсяг доручення, яке агент зобов'язується виконати за рахунок та від імені довірителя за певну винагороду. Агентування українських суден в іноземних портах здійснюється морськими агентами на підставі договорів, що укладаються ними з пароплавствами Міністерства морського флоту.

6. **Аванс фрахту** – документ про попередню плату в рахунок фрахту.

7. **Генеральний акт** – документ, яким оформляється приймання імпортих вантажів українським портом від судна за кількістю місць, вагою та якістю.

8. **Акт-повідомлення** – документ, що складається у додаток до генерального акта, якщо при прийманні вантажу виявлені нестача, псування, втрата, порушення упакування тощо. Є підставою для подання претензій стороні, що допустила це.

9. **Ділівері-ордер** – документ, який містить розпорядження про передачу зазначеній у ньому особі певної частки вантажу, що перевозиться за коносаментом, у порт призначення; видається у разі, коли вантаж, що перевозиться за одним коносаментом, підлягає передачі по частинах різним отримувачам.

10. **Чартер** – це особливий вид договору/контракту морського перевезення вантажів, за яким одна сторона (фрахтовий) зобов'язується подати судно в зазначений порт навантаження товару/вантажів та перевезти його, з умовою надання цього судна, частини судна або певних його суднових



приміщень, у порт призначення і видати вантаж отримувачу, а інша сторона (фрахтувальник) зобов'язується подати вантаж у зазначений порт та оплатити перевізнику за транспортування встановлену плату.

*Основними пунктами чартерного договору є:*

- місце та час укладення договору;
- повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру);
- назва та опис судна (прапор, тоннаж, позиція, швидкість);
- право заміни початково зазначеного судна іншим;
- рід вантажу;
- місце навантаження та розвантаження;
- умови навантаження та розвантаження, включаючи розподіл обов'язків по навантаженню та розвантаженню;
- умови оплати демереджу (demurrage) – грошового відшкодування, яке платить фрахтувальник судовласнику за простій судна під навантажувальними операціями понад встановлений у чартері строк, та диспачі (dispatch . швидке виконання) – відшкодування, яке виплачується судовласником фрахтувальнику за дострокове закінчення вантажних робіт та звільнення судна;
- стадійний час (lay day, lay time) – строк, протягом якого вантаж має бути навантажений на судно або відвантажений з нього, порядок його розрахунку;
- строк подачі судна, включаючи його канцелінг (cancelling – анулювання, відміна) – кінцевий строк подачі судна під навантаження, при недотриманні якого фрахтувальник має право розірвати чартер;
- умови про право судовласника на перевезення вантажів;
- умови про право відхилення від курсу;
- умови про оплату портових зборів;
- умови про надання взаєморозрахунків та вартість фрахту;
- інші умови, такі як льодове застереження, застереження про обставини непереборної сили та порядок розгляду суперечок.

*Існують такі види чартерів:*

- фрахтування на один рейс (single voyage chartering, single-trip charter), по якому судовласник одним рейсом перевозить вантаж з одного чи декількох портів відправлення до одного або декількох портів призначення. Фрахтувальнику надається усе судно або частина приміщень. Вантаж розташовується на розсуд капітана, який несе відповідальність за розміщення, кріплення та сепарацію вантажу. Проте, якщо таке зазначено у чартері, то у конкретно поіменованих судових приміщеннях і без змішування з іншими вантажами;

- фрахтування на послідовні рейси (consecutive v.ch.) – застосовується при перевезеннях значних кількостей однорідного вантажу в одному напрямку декількома послідовними рейсами; о фрахтування за генеральним контрактом (general contract charter) – за ним судовласник зобов'язується протягом певного періоду часу перевезти обумовлену кількість вантажу;

- фрахтування на умовах тайм-чартеру (time-charter) – це договір про оренду судна, коли все судно або його частина надається на певний час у

розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках. Судновласник зобов'язаний тільки утримувати судно у справному стані та оплачувати утримання екіпажу, фрахтувальник несе усі решту витрат (паливо, портові збори) та оплачує орендну плату судновласнику;

- фрахтування на умовах дімайз-чартеру (demise charter) – це договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на обумовлений строк разом з командою, члени якої стають службовцями наймача, який бере на себе усі витрати по судну, включаючи зарплату екіпажу, та виплачує орендну плату судновласнику;

- фрахтування на умовах бербоут-чартеру (bareboat/hall/pole/charter) – це найм судна без екіпажу: фрахтувальник несе усі витрати по його використанню та виплачує орендну плату судновласнику. Цей вид фрахтування суден на час широко використовується при придбанні суден у розстрочку. У такому разі договір оренди є також і договором купівлі-продажу; після закінчення розрахунків фрахтувальник стає власником судна.

На відміну від звичайного чартеру, який є договором перевезення, бербоут-чартер є договором найму. *Розрізняють також:*

- чартер **відкритий** – договір про фрахтування судна, в якому не зазначені ні рід вантажу, ні порт призначення;

- чартери **типові** – чартери, розроблені із врахуванням виду вантажу та напрямку перевезень;

- чартер **чистий** – чартер, підписаний судновласником та фрахтовиком без будь-яких змін стандартної форми, які могли б завдати шкоди сторонам, що домовляються.

11. **Дисбурсментський рахунок** – документ, що містить перелік витрат агента з обслуговування судна та засвідчений капітаном.

12. **Договір довантаження** – застосовується для оформлення перевезення масових вантажів при неповному навантаженні лінійних суден генеральними вантажами, а також перевезень траловими суднами додаткових партій вантажу з місця відвантаження судна, відфрахтування по чартеру для перевезення неповного вантажу.

13. **Договір морського перевезення** – угода, що встановлює умови перевезення вантажів та пасажирів морем.

14. **Попередній договір** – попередня домовленість про фрахтування, яка потім змінюється чартером.

15. **Морський протест** – оформлена у встановленому порядку заява капітана судна з метою забезпечення доказу для захисту прав та законних інтересів судновласника тоді, коли під час плавання або стоянки стався випадок, який може бути підставою для подання судновласнику майнових вимог.

16. **Таймшит** – двосторонній документ, який підтверджує розумне використання часу на навантажувально-розвантажувальні роботи відповідно до договору про морське перевезення, в якому фіксується стоянковий час судна при навантаженні та розвантаженні. До транспортних документів при залізничних перевезеннях належать:

17. **Залізнична накладна** або накладна міжнародного сполучення та її копія (дублікат). Накладна є документальним оформленням договору перевезення між вантажовідправником та адміністрацією залізниці. У практиці міжнародної торгівлі застосовується форма накладної, яка розроблена міжнародною Конвенцією МВК (Міжнародна вантажна конвенція, що з 1984 року іменується КОТІР – Конвенція по міжнародних вантажних перевезеннях), а також Угодою про міжнародне вантажне сполучення (УМВС). Основними відомостями, що містяться у накладній, є: назва станції призначення та прикордонних станцій, назва вантажу, оплата за перевезення, оголошена цінність вантажу. Текст залізничної накладної друкується на стандартних бланках звичайно двома мовами. Залізнична накладна виписується вантажовідправником або його експедитором на ім'я вантажоотримувача. Перевізник скріплює договір перевезення, ставлячи штампель на накладній та дублікаті, який залишається у вантажовідправника. Накладна йде з вантажем. До кожної накладної додається товаросупроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість, пакувальний лист тощо.

18. **Дорожня відомість** складається для кожної накладної, є обліковим документом, супроводжує вантаж на усьому шляху його слідування та є транспортним документом при залізничних перевезеннях.

19. **Комерційний акт** – документ, що визначає нестачу, псування, крадіжку вантажу при залізничних перевезеннях – є підставою для подання вимог стороні, яка допустила псування вантажу.

20. **Передавальна відомість** – документ, який складається на прикордонних станціях для передачі вантажу іноземній залізниці.

*До транспортних документів при повітряних перевезеннях належать:* **авіавантажна накладна** – документ, котрий виписується вантажовідправником або від його імені та підтверджує наявність договору між вантажовідправником (перевізниками), про перевезення вантажів авіалініями перевізника (перевізників).

Авіанакладна заповнюється вантажовідправником у трьох автентичних екземплярах та вручається перевізнику разом із товаром. Перший екземпляр має позначку «для перевізника» і підписується вантажовідправником; другий екземпляр має позначку «для одержувача» і підписується вантажовідправником і перевізником та йде з товарами; третій екземпляр підписується перевізником та повертається вантажовідправнику після того, як товар прийнятий.

У авіанакладній вказується:

- назва аеропортів відправлення та прибуття;
- документи, що додаються до накладної;
- оголошена цінність;
- сума платежу за перевезення;
- дата складання накладної тощо.

Авіанакладна не є ні товаророзпорядчим, ні передавальним документом. Вона виконує лише функцію доказу укладення договору перевезення, прийняття товару до перевезення та умов перевезення. Часто авіанакладна

використовується як митна декларація, в якій міститься докладний опис вантажу.

***До транспортних документів при автоперевезеннях належать:***

1. **Автодорожня накладна** (накладна автодорожнього перевезення) – транспортний документ, що підтверджує наявність договору між перевізником і відправником про автодорожнє перевезення вантажів (загальний термін). Для міжнародних автодорожніх перевезень цей документ має містити, у крайньому разі, відомості, що передбачаються Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ).

*У автодорожній накладній вказуються:*

- дата відвантаження;
- назва вантажу, що підлягає перевезенню;
- ім'я та адреса перевізника;
- назва одержувача;
- строк доставки та розмір штрафу за затримку у доставці;
- вартість перевезення.

Автодорожня накладна підписується перевізником та вантажовідправником.

2. **Бордеро** – документ, що використовується при автодорожніх перевезеннях, в якому перераховуються вантажі, котрі перевозяться вантажними автомобілями, і часто містяться посилання на копії накладної автодорожнього перевезення.

3. **Річкова накладна** – транспортний документ, що видається перевізником відправнику вантажу, який перевозиться річкою, і підтверджує прийняття вантажу до перевезення та який зобов'язує перевізника передати вантаж вантажоотримувачу у порту призначення.

При перевезеннях по внутрішніх водних шляхах може використовуватись також коносамент оборотний транспортний документ, виписаний на ім'я певної особи, наказу або на пред'явника, підписаний перевізником та переданий відправнику після прийняття вантажу.

***До транспортних документів під час перевезення декількома видами транспорту належать:***

1. **Універсальний (багатоцільовий) транспортний документ** підтверджує наявність договору перевезення будь-яким видом або декількома видами транспорту по території однієї чи декількох країн відповідно до будь-якої міжнародної конвенції або національного законодавства і відповідно до умов перевезення, при яких будьякий перевізник або транспортний оператор здійснює чи забезпечує здійснення перевезення, яке згадане в даному документі.

2. **Документ змішаного перевезення** підтверджує наявність договору змішаного перевезення, прийняття вантажу оператором змішаного перевезення у своє відання, а також його зобов'язання доставити вантаж відповідно до умов перевезення (Конвенція про міжнародні змішані перевезення вантажів).

3. **Документ комбінованого перевезення** підтверджує наявність договору, укладеного з метою виконання та/або забезпечення комбінованого перевезення.

4. **Розписка в отриманні вантажу**, доставці – документ, що видається перевізником або його агентом, який підтверджує одержання для перевезення вантажів, поіменованих у ньому, на умовах, вказаних у документі або на які робиться посилання у документі, та який дозволяє перевізнику виписати транспортний документ.

5. **Гарантійний лист** – документ, котрий видається вантажоотримувачем або його банком та підтверджує, що перевізник не несе відповідальності за будь-які наслідки, які можуть виникнути через неоформлення транспортного документа.

6. **Експедиційне свідоцтво про транспортування**, розроблене міжнародною спілкою експедиторів (ФІАТА) – оборотний документ, котрий видається експедитором для засвідчення того, що він бере на себе відповідальність за транспортування та доставку конкретної партії відповідно до інструкцій вантажовідправника, зазначених у даному документі, та що він приймає на себе зобов'язання щодо доставки вантажу отримувачу даного документа.

7. **Підтвердження на фрахтування тоннажу** – документ, котрий видається перевізником на підтвердження того, що для даної партії зарезервоване місце на якому-небудь транспортному засобі.

8. **Заявка-вимога про відправку** – доручення на відправку або поставку товару.

9. **Фрахтовий рахунок** – документ, який видається транспортним оператором і в якому зазначаються фрахтові ставки та витрати на транспортування, а також умови платежу.

10. **Повідомлення про прибуття (вантаж)** – повідомлення перевізником вантажоодержувача у письмовій формі, по телефону або за допомогою якихнебудь інших засобів (лист на замовлення, телекс, телеграма тощо), яке повідомляє його про те, що партія товару, адресована йому, надається або незабаром буде надана у його розпорядження у повному пункті місця призначення.

11. **Повідомлення про виникнення перешкод у поставці (вантаж)** – запит перевізника вантажовідправнику або у разі необхідності вантажоотримувачу для отримання інструкцій відносно того, що слід робити з партією вантажу, коли виникають перешкоди, пов'язані з доставкою, а у транспортному документі немає інструкцій відносно повернення товару.

12. **Повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні (вантаж)** – запит перевізника вантажовідправнику або у разі необхідності вантажоотримувачу для отримання інструкцій відносно того, що слід робити з партією вантажу, коли виникають перешкоди у перевезенні до відправлення або у дорозі після прийняття даної партії вантажу.

**13. Повідомлення про поставку (вантажу)** – письмове повідомлення, яке висилається перевізником вантажовідправнику на його прохання з метою повідомлення йому фактичної дати поставки.

**14. Вантажний маніфест** – документ, в якому перераховуються товари, з яких складається вантаж, що перевозиться на якому-небудь транспортному засобі або транспортній одиниці. У вантажному маніфесті зазначаються комерційні дані про товар, такі як номери транспортних документів, назви вантажовідправника та вантажоотримувача, маркірування, кількість та вид вантажних місць, а також опис та кількість товару.

**15. Фрахтовий маніфест** – документ, який містить ту ж інформацію, що і вантажний маніфест, а також додаткові дані, які стосуються оплати, що збирається за перевезення, витрат тощо.

**16. Контейнерний маніфест** (пакувальний лист вантажних одиниць) – документ, в якому перераховується вміст конкретних вантажних контейнерів або інших транспортних одиниць. Він готується стороною, яка відповідає за навантаження цього вантажу у контейнер або транспортну одиницю.

**Транспортно-експедиторські документи** – сьома група документів – оформляють виконання експортером різного роду операцій з експедирування, оброблення вантажу, складування, організації перевезення, зокрема перевантаження товару, зберігання та перетарювання у дорозі, надання місцевих транспортних засобів, перевірка стану упакування та маркірування, оформлення необхідних документів (транспортних, митних, страхових, складських) тощо. Доручення експедитору на виконання певних операцій оформляється спеціальним документом, який називається по-різному: *відвантажувальне доручення, транспортне доручення або транспортна інструкція.*

**1. Відвантажувальне доручення** – документ, який залежно від умов поставки виписується вантажовідправником або вантажоотримувачем звичайно на бланку транспортно-експедиційної фірми і містить перелік операцій, які доручаються експедитору, та докладні інструкції щодо їх виконання. Відвантажувальне доручення містить такі відомості:

- назву та адресу відправника із зазначенням, є він виробником, чи ні;
- дату замовлення з зазначенням, як це замовлення було оформлене, а також точну дату поставки;
- вид упакування або вказівку, як пакувати; порядок оформлення коносаментів, залізничної накладної або авіанакладної;
- необхідність страхування товару і при наявності цього – розмір страхової суми;
- у випадках, коли вантажоотримувач відкриває акредитив на користь вантажовідправника, експедитору передається копія акредитива із зазначенням усіх даних, необхідних для правильного виконання відвантаження;
- умови поставки із зазначенням, які витрати з доставки товару несе продавець і які покупець.

До відвантажувального доручення звичайно додаються копії товарних рахунків, імпортерських ліцензій або валютного дозволу.

2. **Експедиторські інструкції** – документ, що видається експедитору і містить інструкції відносно заходів, які він має вжити для експедирування зазначених у ньому товарів.

3. **Повідомлення експедитором агента-імпортера** – документ, котрий видається експедитором у країні-експортері та повідомляє експедитора у країні-імпортері про експедирування зазначених у ньому вантажів.

4. **Повідомлення експедитором експортера** – документ, котрий видається експедитором та повідомляє експортера про заходи, вжиті для виконання отриманих інструкцій.

5. **Рахунок експедитора** – рахунок, що видається експедитором із зазначенням наданих послуг, їх вартості та з вимогою їх оплати.

6. **Експедиторське свідоцтво про отримання вантажу (ФІАТА)** – необоротний документ, що видається експедитором з метою підтвердження того, що він узяв на себе відповідальність за конкретну партію вантажу за наявності безвідкличних інструкцій відправити її отримувачу, зазначеному у документі, або зберігати її отримувачу, зазначеному у документі, або зберігати її у його розпорядженні.

7. **Повідомлення про відправку** – документ, котрий видається вантажовідправником або його агентом перевізнику, оператору змішаних перевезень, владі терміналу або іншому отримувачу і містить інформацію про експортні вантажі, подані до відправлення, та який містить необхідні розписки та заяви про відповідальність (мова йде іноді про багатоцільовий документ про відвантаження товару).

8. **Складська розписка експедитора** – документ, котрий виписується експедитором, який виступає як завідуючий складом, де підтверджується отримання товару, що складається, та зазначаються умови зберігання товару на складі і його видачі або міститься посилання на ці умови. Документ містить докладні положення, що стосуються прав утримувачів документа, які отримали його по передавальному напису, передачі права власності тощо.

9. **Розписка в отриманні товарів** (складська квитанція) – документ, що видається портом, складом/депо або оператором терміналу, котрий підтверджує отримання на зберігання зазначених у ньому товарів на умовах, зазначених у даному документі, або на умовах, на які у ньому є посилання (строк зберігання, плата). Цей документ засвідчує, що товари, прийняті на зберіганні, занесені у складську книгу та підлягають видачі, або самому власнику або особі, зазначеній у передаточному написі.

10. **Товароскладська квитанція** видається власником складу вантажовласнику на засвідчення прийняття ним вантажу на зберігання. Проте, на відміну від складської квитанції, складається з двох окремих частин: **складського свідоцтва та складського варанта** – документа про отримання вантажу, який видається завідуючим складом особі, яка розмістила товари на складі, із зазначенням назв товарів, що складаються, та який використовується як заставне свідоцтво. Варант може бути використаний для оформлення отримання позики у банку під заставу товарів, що знаходяться на складі. У цьому випадку на варанті робиться позначка про розмір виданої суми, строк

повернення позики, а також передавальний напис на ім'я кредитора. Тримач варанта має право на товар у розмірі виданої суми. При поверненні позики варант передається держателю складського свідоцтва. Для отримання від складського підприємства товару мають бути подані одночасно варант (заставне свідоцтво) та складське свідоцтво. Варант є товаророзпорядчим документом, з його передачею переходить право власності на товар. Варант широко використовується в операціях, здійснюваних на міжнародних товарних біржах.

11. **Ордер на видачу товару** – документ, що видається стороною, яка має право давати розпорядження про видачу зазначених у ньому товарів названому вантажоотримувачу, і передається особі, котра зберігає товар.

12. **Ордер на оброблення вантажу** – документ, котрий видається організацією, що займається обробкою вантажу (портовою владою, оператором терміналу тощо) для перевезення або іншого оброблення вантажу, за який вона відповідає.

13. **Перепустка на товар** – документ, котрий дає право на вивезення зазначених у ньому товарів з території порту, що охороняється, або кінцевого пункту.

14. **Документи на портові збори** – документи, в яких зазначається вартість наданих послуг, зберігання та оброблення вантажу, плата за простій судна та інші збори з власника зазначених у них товарів.

**Митні документи** – восьма група документів – необхідні для оформлення переходу товарів через митний кордон.

1. **Митна декларація** – заява розпорядника вантажу, подана ним митниці для виконання митних формальностей при імпорті чи експорті товарів.

Митна декларація подається митниці у встановлений законодавством термін, який коливається від одного дня до двох тижнів, рахуючи з дня прибуття товару на митницю. *Митна декларація містить:*

- ціну та вартість партії товару;
- номер вантажного документа, по якому товар прийнятий на митницю (у портових митницях також назва судна, на якому прибув товар);
- тарифну назву вантажу або посилення на відповідну статтю митного тарифу.

У ній наводиться також перелік звичайно доданих документів (рахунок, відвантажувальна специфікація, сертифікат про якість тощо). Деякі країни дозволяють подання імпортером або експортером тимчасової або попередньої декларації. Імпортер подає попередню декларацію у тому випадку, якщо він до моменту прибуття вантажу на митницю не має точних відомостей про нього. Після розвантаження товару та його огляду імпортер подає декларацію звичайного типу. Експортер подає попередню декларацію при продажу товару зі складу, поставці транзитних товарів, відносно яких передбачено перевезення заздалегідь сплачених мит, товарів, що потрапляють під дію різного роду обмежень. Митна декларація може мати декілька форм залежно від того, обкладається товар митом чи ні.



**2. Експортні та імпорتنі ліцензії** – документи, які видаються спеціальними державними органами за наявності у країні експорту та імпорту контролю над ввезенням або вивезенням даних товарів. Експортні та імпорتنі ліцензії видаються на підставі заяв відповідного експортера або імпортера, поданих органу, який відповідає за видання ліцензій у даній країні. Ця заява оформляється на спеціальному бланку, який звичайно складається з двох частин: самої заяви та ліцензії. Заявка подається заздалегідь протягом певного строку до відвантаження, яке передбачається, або до отримання товару. Якщо ліцензія надана, то на другій частині заяви ставиться штамп установи, котра видає ліцензію, і вона повертається особі, що подавала заяву. У ліцензії зазначається назва країни, в яку експортується або з якої імпортується товар, ціна ФОб кожної позиції, строк готовності товару до відвантаження або строк його прибуття. Ліцензія видається на певний строк, після закінчення якого у випадку невикористання вона втрачає силу.

*Заявка на видачу експортної ліцензії* – це заява на дозвіл експортувати конкретні товари певної вартості у зазначений пункт призначення.

*Експортна ліцензія* – це документ, який містить дозвіл на експорт зазначених товарів протягом певного часу.

*Заявка на видачу імпорتنної ліцензії* – це документ, в якому зацікавлена сторона просить компетентний орган дозволити імпорт товару, на який відповідно до імпорتنних обмежень вимагається ліцензія та докладно описується вид товарів, їх походження та вартість тощо.

*Імпортна ліцензія* – це документ, який видається компетентним органам відповідно до чинних правил відносного імпорту, згідно з якими зазначеній стороні дозволяється ввезти або обмежену кількість зазначених товарів, або необмежену кількість таких товарів протягом обмеженого періоду на умовах, обумовлених у цьому документі.

### **3. Валютні декларації та ліцензії.**

*Декларація валютного контролю (експорт)* – документ, який заповнюється експортером–продавцем, за допомогою якого компетентний орган може проконтролювати переказ у країну суми в іноземній валюті, отриманій в результаті торгової угоди, у відповідності з умовами платежу та чинними правилами валютного контролю.

*Декларація валютного контролю (імпорт)* – заповнений імпортером–покупцем документ, який є для компетентного органу засобом контролю за здійсненням торгової угоди, на яку виділена іноземна валюта, та переказом грошей відповідно до умов платежу і чинних правил валютного контролю.

*Заявка на видачу валютної ліцензії* – документ, у якому імпортер–покупець просить компетентний орган виділити певну суму в іноземній валюті для її переказу експортеру–продавцю в оплату за товари.

*Валютна ліцензія* – документ, котрий видається компетентним органом, що дозволяє імпортеру-покупцю переказати певну суму в іноземній валюті експортеру-покупцю в оплату за товари.

4. **Податкова декларація (податок на добавлену вартість)** – документ, у якому імпортер вказує дані, що стосуються справи, які необхідні компетентному органу для збирання податку на добавлену вартість.

5. **Вантажна декларація** – загальний термін (іноді – фрахтова декларація), який позначає документи, що містять необхідні для митниці дані відносно вантажу (фрахту), який перевозиться комерційними засобами транспорту. Вантажна декларація складається за зразком, прийнятим у Конвенції з сприяння міжнародному морському судноплавству (Лондон, 1965 р.); вона є основним документом, який містить інформацію відносно вантажу, яка вимагається державними органами при прибутті або відпливу судна.

6. **Декларація про товари для внутрішнього споживання** – документ, котрий містить відомості про товари з метою імпортного митного очищення.

7. **Декларація про негайне митне звільнення** – документ, котрий видається імпортером, в якому митні органи повідомляють про те, що товар відвантажений з транспортного засобу, який здійснює імпорт товару, у приміщенні імпортера згідно з ухваленим митними органами положенням про негайне звільнення, або у якому міститься прохання дозволити здійснити зазначені дії.

8. **Митне повідомлення про поставку (митне звільнення)** – документ, згідно з яким митні органи випускають товар з митниці та надають його у розпорядження зацікавленої сторони.

9. **Декларація про небезпечні вантажі** – документ, котрий виписується вантажоотримувачем відповідно до чинних конвенцій або установлень, в якому описуються небезпечні товари або матеріали та міститься заява про те, що вони упаковані та мають ярлики згідно з положенням відповідних конвенцій або установлень.

10. **Сертифікат (свідоцтво) про походження товару** (загальний термін) – особливий документ, котрий видається компетентним органом у країні експортера, який дозволяє визначити товари і в якому органи влади або орган, уповноважений видавати його, чітко засвідчують, що товари, до яких належить даний сертифікат, походять із конкретної країни. Цей сертифікат може містити також декларацію виробника, продуцента, постачальника, експортера або іншої компетентної особи. Термін «країна» може містити групу країн, регіон або яку-небудь частину країни. Такий документ обов'язковий при імпорті у випадку, якщо з походженням товару, декларованого на митниці, пов'язано надання привілейованого режиму: пільгового тарифу, знижок з загального тарифу, безмитного ввезення, звільнення від додаткового оподаткування тощо. У свідоцтві про проходження сировинних товарів вимагається зазначення місця видобутку, а напівфабрикатів та виробів – країни виробництва. Свідоцтво про походження видають торгові палати, митниці, спілки підприємців країн-експортерів. Іноді вимагається, щоб свідоцтво про походження товару було засвідчено консулом. Ця операція має назву консульської легалізації. Звичайно консул засвідчує лише підпис особи, яка видає свідоцтво.

11. **Сертифікат (ЮНКТАД)** – особливий сертифікат про проходження товару, який охоплює товари, що підпадають під дію преференційного режиму

у рамках Загальної системи преференцій (містить об'єднаний бланк декларації про проходження та сертифіката).

**12. Заявка на сертифікат про проходження товару** – документ, який направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати сертифікат про проходження товару відповідно до належних критеріїв та на підставі наявних даних про проходження товару.

**13. Декларація про походження товару** – відповідна заява відносно походження товару, яка включається при експорті виробником, продуцентом, постачальником, експортером або іншою компетентною особою у комерційний рахунок або інший документ, котрий стосується товару.

**14. Консульська фактура, або консульський інвойс** – документ, підготовлений експортером у своїй країні та який подається у дипломатичне представництво країни-імпортера для затвердження проти сплати консульського збору і котрий потім подається імпортером у зв'язку з ввезенням зазначеного у рахунку товару. Консульська фактура може оформлятися консулом країни імпортера (країни призначення товару), який знаходиться у країні експортера, на засвідчення ціни товару та вартості усієї партії товару. У більшості країн консульські фактури складаються на затверджених бланках експортерами та засвідчуються консулом країни імпортера. Подання консульської фактури обов'язкове у тих країнах, де імпортовані товари оподатковуються адвалорними митами (з ціни товару).

**15. Свідоцтво про районну назву** – свідоцтво, яке складається відповідно до правил, встановлених органами влади або уповноваженим органом, та яке засвідчує, що зазначений у ньому товар відповідає конкретній назві, прийнятій у даному районі (наприклад, шампанське, портвейн, сир).

**16. Заявка на свідоцтво про контроль якості товарів** – документ, який направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати свідоцтво про контроль якості товарів відповідно до національних або міжнародних стандартів чи законодавства країни-імпортера, або умов контракту.

**17. Свідоцтво про контроль якості товарів (сертифікат про якість)** – документ, котрий видається компетентними органами та підтверджує якість описаних у ньому товарів відповідно до національних або міжнародних стандартів чи до законодавства країни-імпортера, або до умов контракту.

**18. Заявка на свідоцтво про огляд** – документ, який подається компетентному органу стороною, яка просить видати свідоцтво про огляд відповідно до національних чи міжнародних стандартів, або згідно із законодавством країни, де потрібна наявність цього документа, або якщо це передбачається у контракті.

**19. Свідоцтво про огляд** – документ, який виписується компетентним органом, котрий підтверджує, що описані у ньому товари були піддані огляду відповідно до національних або міжнародних стандартів згідно із законодавством країни, де потребується проведення огляду, або відповідно до положення контракту.

20. **Статистичний документ (експорт)** – документ, в якому експортер повідомляє про вивезений товар інформацію, яка вимагається органом, що відповідає за збирання статистичних даних по міжнародній торгівлі.

21. **Статистичний документ (імпорт)** – документ, в якому імпортер повідомляє про ввезений товар інформацію, необхідну органу, відповідальному за збір статистичних даних по міжнародній торгівлі. На засвідчення того, що товар, який поставляється за кордон, здоровий компетентними органами у країні експорту видаються ветеринарні, санітарні, фітосанітарні та карантинні свідоцтва.

22. **Ветеринарне свідоцтво** – документ, що видається компетентним органом країни експорту та засвідчує, що жива тварина або птахи не заражені паразитами та хворобами, а також містить відомості відносно їх походження і вакцинації та іншої обробки, котрій вони підлягали.

23. **Санітарне свідоцтво** – документ, який видається компетентним органом країни експортера та засвідчує, що харчові продукти та продукти тваринництва, зокрема м'ясопродукти, придатні для споживання людьми, із зазначенням, якщо необхідно, відомостей відносно здійсненого контролю.

24. **Заявка на фітосанітарне свідоцтво** – документ, що направляється компетентному органу зацікавленою стороною з проханням видати фітосанітарне свідоцтво.

25. **Фітосанітарне свідоцтво** – документ, що видається компетентним органом країни-експортера та засвідчує незараженість рослин, плодів або овочів та придатність їх до споживання із зазначенням відомостей відносно дезінфекції або іншої обробки, котрій вони, можливо, підлягали.

26. **Карантинні свідоцтва (сертифікати)** видаються офіційними органами з карантину або захисту рослин країни-експортера та засвідчують, що відповідні матеріали не заражені шкідниками та хворобами і що вони походять з районів, благополучних у карантинному відношенні. Звичайно карантинному нагляду підлягають: насіння, цибулини, бульби, саджанці, бавовна-сирець, бавовняне волокно, сухофрукти, тютюн-сирець, вовна тощо, які можуть бути переносниками шкідників, хвороб рослин тощо. На практиці ветеринарний, санітарний та карантинний нагляд досить часто є засобом прямої заборони імпорту з окремих країн певних товарів й інколи використовується для проведення політики дискримінації відносно деяких країн.

27. **Декларація про товари для митного транзиту** – документ, за допомогою якого вантажовідправник повідомляє відомості про товари для митного транзиту.

28. **Міжнародна митна декларація, вірець МЗП** – міжнародний документ митного транзиту, за допомогою якого вантажовідправник повідомляє відомості про вантаж для перевезення залізницею відповідно до положень Міжнародної конвенції 1952 року про полегшення умов залізничного перевезення вантажів через кордони.

29. **Книжка МДП (міжнародних дорожніх перевезень)** – міжнародний документ митного транзиту, що видається асоціацією, яка надає гарантію та яка уповноважена митними органами, по якому перевозяться вантажі здебільшого з

митними печатками та пломбами, у транспортних засобах та контейнерах відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП).

30. **Декларація ТМТ** – митний документ – зразок якого наводиться у додатку 1 до Митної конвенції про міжнародне транзитне перевезення вантажів (Конвенція ТМТ), яка укладена у Відні 7.06.1971. Відповідно заповнений бланк декларації ТМТ, до якого додані маніфести, які стосуються товарів, що знаходяться у транспортних одиницях або негабаритному упакуванні, охоплює перевезення цих товарів з митниці місця відправлення до митниці місця призначення.

31. **Книжка АТА** – комбінація абревіатур французьких слів «фр. admission temporaire» і англійських «англ. temporary admission» – уніфікований міжнародний митний документ, прийнятий відповідно до положень Конвенції про тимчасове ввезення, укладеної у Стамбулі 1990 року, який видається відповідно до умов АТА (Митна конвенція 1961 року про тимчасове ввезення вантажів із застосуванням книжки АТА) та містить міжнародну гарантію, який може використовуватись замість національних митних документів та як гарантія відносно імпорتنих мит та податків для забезпечення тимчасового ввезення товарів і, якщо необхідно, транзиту. Він може використовуватись для контролю тимчасового ввезення та реімпорту, але у цьому разі міжнародна гарантія не застосовується.

32. **Транзитне гарантійне свідоцтво** – національний митний документ, котрий дозволяє провозити вантажі митним транзитом без попереднього упакування, імпорتنих мит та зборів і містить, як правило, усі дані, необхідні для оцінки при необхідності імпорتنих мит та зборів, а також зобов'язання, яке забезпечується гарантією, надавати вантажі у митниці місця призначення з непошкодженими митними печатками та пломбами.

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3 ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

- 3.1 Порядок розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами
- 3.2 Виконання зовнішньоекономічних контрактів
- 3.3 Аналіз виконання зобов'язань, контроль та регулювання зовнішньоекономічної контрактної діяльності

### 3.1 ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМИ КОНТРАКТАМИ

- 3.1.1 Особливості сучасної зовнішньоекономічної цінової стратегії фірми*
- 3.1.2 Основні умови міжнародних розрахунків: умови платежу, валютні та фінансові умови контрактів*
- 3.1.3 Засоби та форми розрахунків за міжнародними угодами*

#### **3.1.1 Особливості сучасної зовнішньоекономічної цінової стратегії фірми**

**Зовнішньоекономічна цінова стратегія фірми** включає ціноутворення на міжнародному ринку, порядок встановлення ціни при підготовки зовнішньоекономічного контракту та визначення суми контракту.

**Цінова стратегія фірми** починається з визначення власного підходу до концепції ціноутворення є складовою програми маркетингу.

Цінова стратегія повинна забезпечити завоювання певною часткою ринку, розширення обсягу продажів, отримання запланованого прибутку.

Кон'юнктурно-цінова робота передбачає виконання таких функцій:

- 1) інформаційне забезпечення цінових розрахунків;
- 2) методичне забезпечення розрахунків;
- 3) контроль за правильністю вибору і використання вихідних даних;
- 4) вивчення динаміки цін на аналогічні товари іноземного виробництва;
- 5) Аналіз стану та прогнозування розвитку кон'юнктури світових товарних ринків;
- 6) затвердження завдань співробітникам фірми, яка вивчає цінові фактори за кордоном;
- 7) вивчення діяльності конкурентів і потенційних партнерів, державних органів, міжнародних організацій.

Стратегія формування ціни включає **два основних етапи**.

Перший етап – порівняння характеристик власного товару з кращими і гіршими показниками конкурентів (якість, час доставки споживачу, функціонування ринкової мережі, післяпродажне обслуговування тощо).

Другий етап – розробка експортних цін:

- 1) калькуляція витрат, включаючи витрати на стимулювання попиту та адаптації на ринку;

2) аналіз ринкових цін та їх коливань під тиском факторів попиту і пропозиції;

3) встановлення нижньої і верхньої меж коливань ціни для визначення ступеня маневрування на ринку;

4) оцінка обсягу продажів;

5) визначення альтернативних видів цінової політики;

6) аналіз цінової структури (структура витрат, розподіл прибутку і т. д.);

7) визначення конкретних продажних цін з урахуванням умов платежу, валютних курсів, методів державного тарифного і нетарифного регулювання.

У практиці розрахунку продажних цін використовується така загальна формула:

$$Ц = \frac{В}{1 - П}$$

Ц – ціна реалізації;

В – витрати виробництва та обігу;

П – планований прибуток.

Розрахунок ціни належний спиратися на облік фази життєвого циклу продукції, яка визначає обсяг експортованої товарної маси і величину потенційного попиту.

Зовнішньоторговельна цінова стратегія повинна солучити два ключових підходи: витратний і граничний (маржинальний). Витратний підхід спирається на облік фактичних витрат. Маржинальний підхід базується на оптимальному співвідношенні граничних витрат і доходу.

Важливе значення має фактор часу. У короткостроковому періоді попит і пропозиція нееластичні чи малоеластичні, тому маніпулювання цінами відносно слабо впливає на динаміку фізичного обсягу. Навпаки, в довгостроковому періоді ступінь реакції обсягів пропозиції або попиту на цінові коливання значна і може вийти з-під контролю.

Різноманіття форм встановлення початкової експортної ціни можна згрупувати в такий спосіб:

1) «скилинг», метод «зняття вершків», коли встановлюється завищена ціна на новий, унікальний чи вдосконалений товар, причому високий рівень ціни підкреслює споживачеві престижність або особливу якість продукту; «скилинг» застосуємо в короткостроковому періоді;

2) «кон'юнктурна ціна» для ринку, вже забезпеченого даним товаром, причому для збереження своєї ринкової ніші можливо з'єднання підвищення (сигнал поліпшення якості) і зниження (сигнал зниження витрат) цін;

3) «ціна проникнення» – встановлення низьких цін при виході на новий ринок з наявністю конкуренції, яке дозволяє завоювати стартову ринкову нішу; при цьому є небезпека застосування антидемпінгових санкцій державними органами країни-імпортера;

4) метод стимулювання комплексних продажів, коли перші екземпляри реалізуються за заниженими цінами в рекламних цілях, а великі масиви продукції збуваються за вищими цінами;

5) так звані «вузькі» методи, коли превалює єдиний ціноутворюючий фактор (зональний, географічний, транспортний і т. д.).

Для визначення та обґрунтування зазначених методів ціноутворення на світових ринках використовуються специфічні підходи, які пояснюють в першу чергу особливості калькуляції витрат:

1) «скілінг» спирається на ринково-диференційований підхід, коли за вихідну береться величина світової ціни попереднього періоду, до неї додаються витрати з відновлення, адаптації на ринку, страхування і т. д.;

2) «кон'юнктурна ціна» базується на фактичних витратах виробництва та обігу;

3) «ціна проникнення» підкреслює подвійний підхід до внутрішнього та зовнішнього ціноутворення: фактичні витрати застосовуються для обґрунтування національних цін, а нормативні – для експортних.

Цінова стратегія фірми повинна бути привабливою для потенційних партнерів. Для цього, зокрема, широко використовується практика застосування цінових знижок:

– бонусна знижка (знижка за оборот) не за окрему операцію, а за обговорений річний торговий оборот;

– кількісна знижка за величину або серійність реалізованої продукції;

– дилерська знижка за посередницьку діяльність у реалізації експортної продукції;

– сезонна знижка на продукцію сезонного характеру;

– знижка «сконто» за дострокову оплату поставчань;

– закрита знижка для внутрішньої торгівлі або торгівлі всередині замкнутих економічних угруповань;

– спеціальна знижка для традиційних торгових партнерів;

– знижка для реалізації старої продукції;

– різні індивідуальні знижки.

**Різноманіття зовнішньоторговельних цін за місцем їх встановлення** можна згрупувати таким чином:

1) біржові;

2) аукціон;

3) тендерні (в результаті торгів);

4) довідкові;

5) статистичні (у спеціалізованих статистичних виданнях);

6) контрактні (договірні).

Величина контрактних цін враховує одиницю виміру, базу ціни, валюту ціни, спосіб фіксації і рівень ціни.

Порядок визначення одиниці виміру ціни залежить від характеру товару і практики, які склався на світовому ринку. Ціна встановлюється, як правило, наступним критеріям:

– за певну кількість одиниць (штуку, масу, площу, обсяг та ін.);



- за одиницю маси базової речовини в гірській породі, концентраті і т. д.;
- за одиницю маси або обсягу в залежності від коливань натуральної маси, наявності побічних домішок і т. д.;
- за облік або не облік тари або упаковки (брутто або нетто);
- за комплектність або серійність продукції.

База ціни спирається на систему «Інкотермс» – збірник тлумачення міжнародних комерційних термінів, розроблених Міжнародною торговою палатою. За останньою класифікацією «ІНКОТЕРМС-2020» всі базисні умови розбиваються на чотири групи, які об'єднують 12 базисних цін. Всі ціни розподіляють обов'язки між продавцем і покупцем по навантаженню-розвантаженню, транспортуванню, страхуванню, упаковці і маркуванню, оформлення комерційної та іншої документації, оплати експортних та імпорتنих платежів та ін.

Перша умова «франко-завод» характерна мінімальною відповідальністю продавця і відповідно мінімальним рівнем ціни. Остання тринадцята умова «поставлена, мито сплачене» покладає максимальні зобов'язання на продавця, що той зазначає в максимальній ціні. У практиці експортно-імпорتنих операцій найчастіше згадуються умови FOB («вільно на борту судна»), характерні для оцінки експортної ціни, і CIF («ціна, страхування і фрахт» до порту призначення), типова для оцінки імпортованого товару.

Ціна в контракті може виражатися у валютах експортера, імпортера або валюті третьої сторони, включаючи колективні валюти.

Залежно від способу фіксації розрізняють наступні ціни:

- 1) тверда фіксована ціна, незмінна протягом усього терміну контракту;
- 2) тверда Ціна з можливістю коригування (рухома Ціна), коли невелике коригування (2–5 %) пояснюється несуттєвим впливом тимчасового фактора;
- 3) ціна з подальшою фіксацією для довгострокових контрактів або в очікуванні інфляції (дефляції) і фіскальних змін;
- 4) змінна ціна, коли підсумовуються базова (постійна) і змінна величини, що характерно для постачань складних і унікальних товарів з тривалим циклом виробництва;
- 5) змішана ціна, коли одна її частина твердо зафіксована, а інша являє собою ковзну величину.

Рівень контрактної ціни може піддаватися ряду виправлень. Крім знижок, використовують технічні та комерційні виправлення.

Технічні виправлення включають такі елементи:

- 1) виправлення на техніко-економічні відмінності, які враховують відмінність параметрів кінцевої продукції або використаних ресурсів при порівнянні даного товару і товару-аналога (розбіжності в ефективності ресурсів, їх екологічності тощо);
- 2) виправлення на комплектацію, коли товар по-різному забезпечений необхідними доповнюючими елементами або вузлами;
- 3) експлуатаційні виправлення, коли в ціні враховується стійкість до різних форм впливу зовнішнього середовища (температура, вологість та ін.).

Комерційні виправлення характеризують такі складові:

- 1) приведення до єдиних умов постачання, коли, наприклад, долається відмінність між цінами FOB (експортної) і CIF (імпортної), що доходить до 12–15 %;
- 2) виправлення за підсумками додаткових погоджень;
- 3) виправлення на період постачання товару, коли можливі зміни протягом часу доставки продукції споживачеві;
- 4) виправлення на умови платежу, коли оплата виробляється цілком, в розстрочку, чеком або векселем тощо.

### 3.1.2 Основні умови міжнародних розрахунків: умови платежу, валютні та фінансові умови контрактів

При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно виявляється протилежність інтересів експортера і імпортера. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов операцій залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, їх компетенції, а також від традицій і звичаїв торгівлі даним товаром.

Міжурядові угоди встановлюють загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторговельних контрактах чітко формулюються докладні умови. Ці умови включають наступні основні елементи: *валюту ціни, валюту платежу, умови платежу, засоби платежу, форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки здійснюватимуться.*

#### **Валюта ціни і валюта платежу.**

Від вибору валюти ціни і валюти платежу (крім рівня ціни, розміру відсоткової ставки за кредитом) залежить певною мірою валютна ефективність операції.

Існують *п'ять основних способів визначення цін товарів.*

1. **Тверда фіксація цін** при укладенні контракту, за якою ціни не змінюються в період його виконання.

2. **Ціни з подальшою фіксацією.** При підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на основі котирувань того або іншого товарного ринку на день поставки), а сама ціна встановлюється в процесі виконання операції.

3. **Рухома ціна** Ціна твердо фіксується при укладенні контракту, але міняється, якщо ринкова ціна зміниться в порівнянні з контрактною, скажімо, в розмірі, що перевищує 5 %.

4. **Ковзаюча ціна** залежно від зміни елементів витрат, наприклад, при замовленні обладнання. В умовах високої кон'юнктури на користь замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни або поширення «ковзання» ціни лише на частину витрат і короткий період).

5. **Змішана форма:** частина ціни твердо фіксується, частина встановлюється в ковзаючій формі.

**Валюта ціни** – валюта, в якій визначається ціна на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і

перераховані вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міжурядових угод, міжнародні звичаї.

**Валюта платежу** – валюта, в якій повинно бути погашено зобов'язання імпортера (або позичальника).

При нестабільності валютних курсів ціни фіксуються в найстійкішій валюті, а платіж – звичайно у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не співпадають, то в контракті обмовляється курс перерахунку першою в другу. В контракті встановлюються **умови перерахунку**:

1) курс певного виду платіжного засобу – телеграфного переказу у платежах без трат або векселя у розрахунках, пов'язаних з кредитом;

2) уточнюється час коректування (наприклад, напередодні або на день платежу) на певному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни);

3) обумовлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, іноді курс продавця або покупця на відкриття, закриття валютного ринку або середній курс дня.

Невідповідність валюти ціни і валюти платежу – один з найпростіших методів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни (наприклад, долара) знизився, то сума платежу (у швейцарських франках) пропорційно зменшується, і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення – імпортер (боржник).

**Умови платежу** – важливий елемент зовнішньоекономічних операцій. Серед них розрізняються: готівкові платежі, розрахунки з наданням кредиту, кредит з опціоном (правом вибору) готівкового платежу.

### 3.1.3 Засоби та форми розрахунків за міжнародними угодами

**Міжнародні розрахунки** – це платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з економічними, політичними та культурними відносинами між юридичними особами та громадянами різних країн. В економічній сфері вони включають розрахунки із зовнішньої торгівлі, кредитів, руху капіталів між країнами.

Міжнародні розрахунки, з одного боку – це умови і порядок здійснення платежів, з іншого, щоденна практична діяльність банків щодо їх здійснення.

Сьогодні в зовнішньоторговельних угодах діє ціла система засобів і форм платежів, який створює цілісний, гнучкий і динамічний механізм розрахунків. Засоби платежів залежать від механізму оплати товару щодо моменту його фактичної доставки.

У зовнішньоторговельних угодах існує три способи платежів: *платіж готівкою, авансовий платіж і платіж в кредит*.

**Платіж готівкою** у міжнародному платіжному обороті не означає, що розрахунки ведуться наявними грошовими знаками (банкнотами). Вони практично тут не використовуються. У цьому випадку поняття «готівковий розрахунок» використовується як протилежний авансовому і кредитному способу платежів.

Під «готівковим розрахунком» розуміється оплата торгового угоди в обмін на отримання товаророзпорядчих та інших документів або самого товару. Готівковий платіж – найкращий для фірми-експортера, бо забезпечує швидке отримання коштів за проданий товар. Для фірми-імпортера такі платежі менш вигідні.

**Авансовий платіж** передбачає виплату покупцем обумовленої контрактом суми до передачі товаророзпорядчих документів або самого товару у розпорядження покупця, а найчастіше під час і навіть до виконання замовлення.

Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого-забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом, і, якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання замовленого товару, то експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може бути наданий у грошовій та товарній формі. Розмір авансу залежить від цілей, характеру, новизни і вартості товару. Як правило, аванс становить 15–20 % вартості замовлення і виплачується після підписання контракту.

**Розрахунки в кредит** припускають, що покупець оплачує суму, обумовлену контрактом через деякий час після поставки товару. У цьому випадку продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит.

Кредит надається на 80–85 % суми контракту, решту покупець сплачує авансом, що дозволяє продавцю покрити свої витрати, якщо покупець не виконає свої зобов'язання за контрактом.

За тривалістю комерційні кредити діляться *на короткострокові (до 1 року), середньострокові (1–5 років) і довгострокові (5–10 років і більше)*. У контракті обумовлюється вартість кредиту, термін його погашення, пільговий період, гарантії повернення кредиту та ін. умови. Важливим питанням є питання про гарантію платежу. Гарантії бувають платіжні та договірні. Платіжні гарантії захищають інтереси продавця, договірні – покупця.

Широке поширення комерційного кредиту в зовнішній торгівлі обумовлюється використанням кредитних засобів платежу – чеків і векселів.

**Чек** – документ, який містить безумовний наказ власника поточного рахунку банку про виплату зазначеної в рахунку суми певному пред'явнику або особи.

Використання чека як засобу платежу дозволяє економити витрати на оборот реальних грошей і прискорює платежі, так як всі чеки оплачуються після пред'явлення.

Розрізняють *іменні, ордерні і чеки на пред'явника*.

Чеки поділяються на банківські (виписані банком на свій банк-кореспондент) і фірмові (виписані фірмою на одержувача).

**Вексель** – це цінний папір, строго встановленої форми, яка дає безперечне право її власнику (векселедержателю) вимагати з боржника сплати позначеної грошової суми.

При розрахунках за зовнішньоекономічними операціями використовуються прості та переказні векселі (тратти). Другі частіше використовуються.

*Переказний вексель (тратта)* – це безумовна пропозиція трасанта (кредитора), адресована трасату (боржнику), сплатити третій особі (ремітенту) у встановлений строк зазначену суму. При цьому трасант є і кредитором щодо трасата (боржника), і боржником щодо ремітента.

*Простий вексель* використовується значно рідше і виставляється боржником (векседавцем), який бере зобов'язання заплатити кредитору певну грошову суму в певний термін і в зазначеному місці.

У міжнародному платіжному обігу вексель виступає як оборотний фінансовий документ. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до неї переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передача векселя здійснюється шляхом простого вручення або за допомогою передавального підпису (індосаменту). Такий напис робиться на зворотному боці векселя і підписується **індосантом**.

**Індосаменти** бувають таких видів: *бланковий, іменний (повний), передоручительний*.

**Банківський переказ** – це розрахункова банківська операція, яка здійснюється шляхом переказу платіжного доручення одного банку іншому. Платіжні доручення являють собою наказ клієнта, адресований своєму банку-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переполучателю (бенефіціару). Платіжні доручення приймаються банками тільки за наявності грошей на рахунках платників.



Рисунок 4 – Схема банківського переказу

У міжнародних розрахунках вітчизняних підприємств і організацій із закордонними фірмами застосовуються всі форми розрахунків, прийняті в міжнародній практиці, але найбільш поширеними є: *документарний акредитив, документарне інкасо, банківський переказ*. Відносно рідко вітчизняні організації використовують такі форми розрахунків, як *відкритий рахунок, оплата чеками тощо*.

**Документарний акредитив** – це доручення клієнта (імпортера) банку зробити за його рахунок виплату грошей експортеру (при готівкових розрахунках) або акцептувати (прийняти до оплати) виставлену експортером тратту (при наданні кредиту або розстрочення платежу) в обмін на отримання зазначених у цьому дорученні товаророзпорядчих та інших документів.

Акредитиви відкривають (виставляють) за домовленістю сторін, які беруть участь у торговій угоді, або в банку країни експортера або в банку країни імпортера.

**Акредитиви бувають наступних видів.**

### **1. За ступенем забезпечення.**

*Відзивний* – може бути відкликаний або анульований банком-емітентом, який виставив акредитив у будь-який момент і без попереднього повідомлення бенефіціара, тобто на користь кого відкритий акредитив.

*Безвідзивний* – не може бути відкликаний раніше зазначеного терміну його дії. Якщо в заяві про відкриття акредитива чітко не вказано, чи є він відзивним чи безвідкличним, то він вважається безвідкличним.

*Непідтверджений*, за якого авізуючий банк, який бере участь у цій операції, не бере на себе зобов'язання по його виконанню, але він належний з розумною старанністю перевірити по зовнішнім ознакам справжність акредитиву.

*Підтверджений*, за яким відповідальність на прохання банку-емітента бере на себе інший банк, який бере участь в операції.

### **2. За методом виконання:**

*Непокритий* – акредитив, який банк відкриває, але не переказує валюту і дає тільки зобов'язання про сплату тратти.

*Покритий* – акредитиви, за якими банк-емітент відкриває і одночасно переказує валюту.

*Звичайний* – відкривається на конкретну особу.

*Переказний* (ділимий, дробовий, який переуступається) – це акредитив, відповідно до якого бенефіціар (перший), тобто особа на користь якої виставлений акредитив, доручає банку робити оплату один або кільком бенефіціарам (другим) з цього акредитива повністю або частково. Переказний акредитив може бути тільки в тому випадку, якщо є однозначна вказівка банку-емітента, що він «переказний». Витрати по переказу оплачує перший бенефіціар, якщо немає застережень.

*Револьверний* (поновлюваний) поповнюється в міру його використання; в акредитивному дорученні вказується мінімальна сума (квота), нижче якої залишок на акредитиві не належний скорочуватися і підлягає поповненню. Резервний акредитив («стенд-бай») застосовується в якості гарантії платежу та є забезпеченням платежу на випадок, коли третя особа не проведе обіцяного забезпечення. Його текст оформлюється як текст звичайного акредитиву з деякими відмінностями:

а) виставлення вимоги має на увазі тільки той випадок, коли обіцяне виконання не представлено;

б) для доведення невиконання достатньо заяви про це бенефіціара акредитиву «стенд-бай» разом з копіями документів, що підтверджують поставку, наприклад, у формі дублікатів відвантажувальних документів, векселів на пред'явника тощо.

### Розглянемо послідовність акредитивної операції.

1. Імпортер в домовлені з експортером терміни дає доручення своєму банку про відкриття (виставлення) акредитива.

2. Банк імпортера просить банк експортера про відкриття акредитива на користь експортера і відразу в обумовлений термін переводить покриття (суму акредитива).

3. Експортер, отримавши повідомлення (авізо) від свого банку і перевіривши умови акредитива, направляє товар на адресу імпортера і оформляє необхідні для отримання платежу з акредитива документи.

4. Експортер передає в свій банк товаророзпорядчі та інші документи, зазначені в акредитиві і отримує належну йому суму платежу.

5. Товаророзпорядчі та інші документи банк експортера переводить банку імпортера.

6. Банк імпортера передає імпортеру отримані документи, які дають йому право отримати куплений товар.



Рисунок 5 – Схема проведення документарного акредитива

**Інкасо** – це послуга, що пропонується банком, завдяки якій експортер в одній країні може одержати платіж від дебітора в іншій країні.

**Документарні інкасо** – це доручення експортера банку отримати від імпортера суму платежу, передбачену контрактом, в обмін на передачу йому товарних та інших документів і зарахувати виручку на рахунок експортера. На

інкасо можуть передаватися й інші документи, наприклад прості й переказні векселі, чеки та ін.

### Розглянемо схему інкасової операції.

1. Експортер, відвантаживши товар відповідно до умов контракту, оформляє необхідні товарні та інші документи і передає їх у комерційний банк, обумовлений в контракті.

2. Банк експортера пересилає комплект документів своєму банку-кореспонденту в країні імпортера.

3. Банк імпортера сповіщає покупця і передає нього ці документи проти одержання відповідної суми платежу (при готівковому розрахунку) проти акцепту термінової тратти (при наданні імпортеру комерційного кредиту) у залежності від умов контракту.

4. Банк імпортера інформує банк експортера про зарахування на його кореспондентський рахунок отриманої від імпортера суми платежу (чи відразу ж переводить нього отримана виручка).

5. Банк експортера робить виплату підприємству-експортеру за зроблену експортну операцію.



Рисунок 6 – Схема інкасової форми розрахунків

Втручання держави у сферу міжнародних розрахунків виявляється в періодичному використовуванні **валютного клірингу** – угод між урядом двох і більш країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань.

Валютний кліринг відрізняється від внутрішнього міжбанківського клірингу. По-перше, заліки за внутрішнім клірингом між банками проводяться в добровільному порядку, а за валютним клірингом – в обов'язковому: за наявності клірингової угоди між країнами. Експортери і імпортери не мають права ухилятися від розрахунків за клірингом. По-друге, за внутрішнім



клірингом сальдо заліку негайно перетворюється на гроші, а за валютним клірингом виникає проблема погашення сальдо.

Класифікацію валютно-фінансових та платіжних умов контракту надано на рисунку 1 додатку Е.

## 3.2 ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

*3.2.1 Ризики при укладанні зовнішньоекономічних контрактів та шляхи їх подолання*

*3.2.2 Страхування як гарантійне умова виконання зовнішньоекономічних контрактів при їх укладанні*

*3.2.3 Система здійснення доставки за умовами зовнішньоекономічних контрактів*

### **3.2.1 Ризики при укладанні зовнішньоекономічних контрактів та шляхи їх подолання**

Ризики при укладанні зовнішньоекономічних контрактів варто розглядати як початкову ланку виявлення окремих видів ризику й можливостей їх зменшення. Ризики поширюються на величезний спектр діяльності підприємств, до якого входить і підписання зовнішньоекономічних контрактів.

Ризик зовнішньоторговельної угоди – комплекс ризиків, що виникають при будь-яких видах зовнішньоекономічної діяльності на усіх стадіях її здійснення.

Аналіз ризику допоможе своєчасно відбирати оптимальний варіант дій з числа альтернативних. Необхідно об'єктивно оцінити ситуацію на ринку та вибрати найбільш ефективну стратегію під час аналізу всього комплексу ризиків. **Комплекс ризиків:**

1. Укладання контракту передбачає перш за все визначення **характеру угоди**, під яким розуміється зміст зовнішньоторговельної операції з урахуванням виду і форми оплати за товар та переходу права власності на нього. Тобто першим ризиком при укладенні зовнішньоторговельної угоди є вибір її змісту. Обрання по змісту та характеру угоди, що має суттєві відмінності від розглянутих, є джерелом ризиків невиконання контракту.

2. Наступним ризиком є ризик маловідомого **контрагента угоди**, особливо коли ви починаєте виконання угоди першим, а саме – експорт товару, а оплата після його отримання; першим здійснюється відвантаження товару при бартерній угоді; експорт давальницької сировини не на адресу контрагента угоди, а третій стороні тощо. Разом з цим необхідно бути обережним і при виконанні посередницьких контрактів (перевезення, зберігання, комісії, доручення тощо), коли передбачаються розрахунки через агента чи експедитора.

До етапу проведення переговорів доцільно вжити наступних заходів:  
– зробити запит до країни, де зареєстрован майбутній партнер;

- зробити запити до іноземних торгово-промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо;
- скористатися довідниками, де знаходяться дані стосовно майбутнього партнера;
- здійснити виїзд за кордон з діловим візитом до майбутнього контрагента.

Перевірку доцільно здійснювати *низкою заходів*, результатами яких буде отримана достовірна інформація відносно надійності майбутнього іноземного партнера.

3. Досить суттєвим та впливовим на ступінь ризику за контрактом є **політична та економічна стабільність** у країні, де веде зовнішньоекономічну діяльність майбутній контрагент.

4. Не чітке визначення **предмету** контракту не дозволяє визначитись з ціновою політикою угоди, вартісними показниками, конкретизувати якісні показники товару, пред'явити вимоги до пакування та маркування тощо.

Товар повинен бути зазначен у відповідному розділі контракту таким чином, щоб дозволило обом контрагентам та представникам контрольних державних служб відрізнити його від аналогічних чи подібних товарів та мати певні притаманні тільки йому ознаки, що виключить ризики придбати товари-замінники неналежної якості.

5. Наявність ризику неправильного визначення **кількості товару** у контракті збільшує ймовірність фінансових збитків та може призвести до адміністративного втручання відповідних державних контролюючих структур. Для подолання цього ризику необхідно у контракті зазначити товар у кілограмах та традиційних одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо). Якщо ж мова йде про зазначення кількості сипучого товару, який перевозиться навалом у транспортних засобах, то тут існують певні особливості. Під час транспортування погодні умови можуть суттєво змінюватись, що призводить до збільшення або зменшення ваги товару. Подолати ризик невідповідності ваги даним, зазначеним у супровідних на вантаж документах, у місці розвантаження (оформленні імпорту) можна, зазначивши у контракті можливі межові відхилення ваги та визначивши додаткові показники вологості товару.

6. **Якісні показники товару**, що є об'єктом зовнішньоекономічної угоди, потребують ретельного вивчення та внесення до умов контракту змін у вигляді конкретних показників, що дозволяє здійснити їх перевірку у країні імпорту та уникнути ризику отримання товару невідповідної якості. Показники якості (вміст консервантів та барвників, біологічно активних добавок, вміст канцерогенних пластичних мас у дитячих іграшках та будівельних матеріалах, волого- та жаростійкість, ступінь амортизації за певний період тощо) кожною країною використовуються як протекціоністські заходи стосовно аналогічних та подібних товарів вітчизняного виробництва, що знаходить своє відображення у вигляді певного переліку дозвільних документів на товар, як при ввезенні товару на митну територію так і при його митному оформленні.

На кордонах, де здійснюють контроль митні органи, необхідно надати наступні документи:

- документи, які підтверджують якісні показники товару (видані у країні експорту);

- національний документ, який підтверджує відповідність товару національним нормам та стандартам якості.

Українське законодавче поле не визначає головуючий над іншими документ та не надає переваг ні одному дозвільному документу перед іншими, а сама система державного контролю за якістю товару передбачає наявність у імпортера, на момент митного оформлення, сукупності документів, кожний із яких може підтверджувати тільки один показник якості даного товару.

7. Вимоги до **пакування товару** є одним із можливих джерел виникнення контрактних ризиків. Споживчі властивості товару суттєво залежать від упаковки товару, яка призначена захистити товар від пошкодження під час *транспортування, зберігання, продажу та використання*. Тому необхідно, у залежності від характеристик товару та його призначення, обумовити вимоги до упаковки у тексті контракту.

До характеристик товару, що визначають певні вимоги до пакування, можна віднести:

- вартісні показники;
- призначення товару;
- чутливість до вологи та температури;
- споживчі властивості тощо.

Упаковка повинна враховувати вид транспорту або його можливу заміну, маршрути руху, національні особливості пакування товару країни-виробника та країни споживання (імпорту). Доцільно також пред'явити та узгодити у контракті особливі вимоги до упаковки товару у випадку його зберігання на складах.

Законом України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» визначені вимоги щодо пакувального матеріалу (супутні матеріали) та його якісних показників при пакуванні харчових продуктів.

Ризик не визначення вимог до пакування товару може призвести до суттєвого підвищення вартості одиниці товару, особливо коли кількість товару та його вагові показники не визначені контрактом. Доцільно визначити ціну одиниці товару у відповідному розділі угоди та зазначити, що ціна включає або не включає до себе вартість пакування та пакувального матеріалу, при цьому у останньому випадку доцільно зазначити вартість пакування одиниці товару та вартість пакування всієї партії товару.

Ризики пакування можуть сформуватись, коли товар повинен мати зовнішню (транспортну або тару) та внутрішню упаковки, при цьому остання є невід'ємною частиною одиниці товару та повинна відповідати вимогам країни імпорту щодо застосування специфічного мита на одиницю ввезеного товару з урахуванням його ваги брутто (з урахуванням ваги пакувального матеріалу).

Ризики пакування, що можуть впливати на вартісні показники товару, закладаються контрагентами контракту, коли не визначені дії з зовнішньою упаковкою (тарою).

Для уникнення ризику такого виду необхідно у тексті контракту узгодити один із можливих варіантів розпорядження тарою, а саме:

- тара (наприклад, контейнер) стає власністю покупця;
- тара підлягає обов'язковому поверненню до продавця;
- тара є власністю покупця та надається продавцю для здійснення транспортування товару тощо.

Подолання зазначених ризиків зовнішньоекономічної угоди, пов'язаних з пакуванням товару, доцільно вирішувати шляхом визначення цінових показників зовнішньої та внутрішньої упаковки у відповідному розділі контракту. У цьому випадку варто зазначити вартість товару з урахуванням або без урахування вартості упаковки товару.

8. Наявність або відсутність необхідного **маркування** на внутрішній упаковці товару, що відповідає вимогам національних норм країни імпорту, також є джерелом ризику зовнішньоекономічного контракту.

На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки, а саме:

- назву товару;
- назву виробника;
- дату виготовлення;
- кінцеву дату зберігання;
- склад тощо.

Особливо це стосується продуктів харчування та побутової хімії, де крім зазначеного повинні бути зазначені застереження стосовно безпеки зберігання та використання.

Низка Європейських країн акцентує прискіпливу увагу на маркування внутрішньої упаковки товару на предмет можливості її наступної переробки або використання. Це є проблемою екологічної безпеки держави-імпортера. Надписи на упаковці стосовно лікувальних властивостей товару заборонено здійснювати без відповідного дозволу визначених державних структур країни імпорту, про що можна зробити відповідні застереження у тексті контракту. Державні контрольні органи країн Євросоюзу, а саме – митні та податкові, здійснюють аналіз товару на предмет його маркування товарними знаками з метою неможливості щодо виготовлення підроблених товарів та безпідставного використання торгових знаків та марок. Дані перевірки здійснюються за рахунок зацікавлених виробників товару.

9. Суттєвими контрактними ризиками є невизначеність одиниці **ціни товару** та відсутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Існує певна сукупність цін. До таких цін можна віднести:

- базисну;
- фактурну;
- оптову;
- біржову;

- середню експортну чи імпортну;
- пропозиції;
- змінну;
- довідкову;
- тверду;
- рухому;
- розрахункову;
- з подальшою фіксацією тощо.

Кожна з зазначених цін, перелік яких наведено далеко неповний, має певне визначення та механізм застосування на етапах укладення та виконання контракту. Запис у контракті фрази «ціна одиниці товару складає...» передбачає тверду, незмінну ціну на весь час виконання контракту. Це є першим, необачливо внесеним, ризиком зазначення ціни у контракті, який можна подолати указавши вид ціни одиниці товару та механізм її застосування. Наявність ціни одиниці товару, що немає певних додаткових ознак може дати підстави контрольним органам, при наявності певних обставин, вважати про шахрайські наміри контрагентів угоди.

10. Наступним ризиком є зазначення у контракті **загальної суми (вартості) контракту** без зазначення кількості товару. У даному випадку вартість одиниці товару кожний з контрагентів угоди може розуміти на свій розсуд, при цьому у кращому положенні лишається експортер, бо він виставляє вимогу до оплати поставленої партії товару імпортеру. Подолати цей ризик дуже просто – зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру.

11. Ризики **умов здійснення платежів** за контрактом породжуються контрагентами у разі *не визначення валюти платежів та термінів їх здійснення*. Національне валютне законодавство різних країн може зобов'язувати контрагентів зовнішньоекономічного контракту здійснювати платежі, що не перевищують певні терміни (за українським законодавством термін повернення валютної виручки повинен складати не більше 90 календарних днів).

Зазначення термінів та умов проведення платежів повинно базуватись на постулатах світової торгівлі – вся торгівля здійснюється у кредит, при цьому, у залежності від умов контракту, необхідно розрізняти *товарний* (спочатку надходить товар, а потім здійснюються платежі) та *фінансовий* (надходження коштів на рахунок експортера є умовою відвантаження товару на користь імпортера) види кредитування за контрактом. Доцільно визначати пільгові умови проведення попередньої оплати за товар, про що необхідно зробити відповідні посилання у тексті контракту. Нормальною світовою практикою розрахунків вважається зменшення суми платежів за достроковий, від зазначеної у контракті дати, платіж.

12. **Ризик щодо форм розрахунків** за товар. Світова торгівля здійснюється, в основному, шляхом надання кредиту однією з сторін угоди іншій. При кредитуванні (товарному чи фінансовому) необхідно узгодити контрагентам контракту термін поставки товару відносно дати надання авансу.

Такий спосіб є засобом страхування ризику неприйняття товару покупцем-імпортером, оскільки експортер має у своєму розпорядженні авансовий платіж грошима чи товаром. Такий авансовий платіж має передбачатись умовами контракту з зазначенням терміну авансування та визначення захисних застережень імпортера щодо можливого невиконання експортером зобов'язань по поставці товару, а також забезпечити страхування ризику неприйняття товару імпортером. Одним із напрямків усунення ризику втрати авансового платежу імпортером, в разі не поставки товару експортером, може бути використана банківська гарантія на його повернення. Необхідно застерегти у контракті умови грошового переказу, які будуть передбачати перерахування авансу банком експортера на рахунок відправника (експортера) тільки після надання документів, що засвідчують митне оформлення та здійснення експорту.

**13. Форс-мажорні обставини.** Визначення обставин контрагентами непереборної сили угоди також є джерелом ризиків виконання зобов'язань по контракту. Першим непорозумінням може стати не визначення переліку обставин, що повинні прийматись до уваги контрагентами в якості форс-мажорних. Шляхом подолання таких ризиків є визначення у контракті чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки, при цьому перелік обставин непереборної сили має бути вичерпним та цілком зрозумілим для обох сторін угоди. Визначення переліку обставин не в змозі урегулювати можливі непорозуміння та усунути ризику невиконання умов контракту, бо необхідно зазначити порядок сповіщення партнера про виникнення таких обставин та визначити шляхи їх врегулювання. З метою підтвердження інформації про виникнення форсмажорних обставин доцільно обумовити у контракті обов'язкове надання відповідного акту торгово-промислової палати, що буде дійсно незалежним підтвердженням виникнення непередбачених обставин.

Одним із шляхів зменшення ризиків невиконання контракту, при виникненні форс-мажорних обставин, є закладення контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли. Можна закласти в умови контракту необхідність зміни характеру угоди, наприклад, визначити можливість розриву контракту без висунення взаємних претензій. В залежності від обставин, зазначити низку дій, які будуть вжиті для урегулювання проблем виконання контракту. Можна також внести до цього розділу контракту основні положення статті 79 Конвенції ООН 1980 року про договори купівлі-продажу товарів, які вміщено у розділ 4 «Звільнення від відповідальності» та визначають умови невідповідальності контрагентів за повне або часткове невиконання положень зовнішньоторговельної угоди. Такі застереження суттєво зменшують ризику застосування фінансових санкцій з боку контрагента за невиконання умов контракту. Існує ризик несповіщення про закінчення дії обставин непереборної сили, про що необхідно обов'язково зробити застереження та визначити яким чином буде надано повідомлення про закінчення дії форс-мажорних обставин.

14. Під **санкціями за неналежне виконання умов контракту** слід розуміти певний матеріальний вплив на контрагента, бо це повинно стати підґрунтям добропорядного виконання зобов'язань за угодою.

Ризики всіх складових частин контракту можна зазначити у цьому розділі та визначити механізм застосування фінансового впливу на некоректного контрагента. Сторонам контракту доцільно узгодити перелік умов, невиконання яких може призвести до застосування санкцій.

До такого переліку можна включати наступні ризики:

- невиконання терміну поставки товару;
- несвоєчасної оплати поставленого товару;
- неналежного маркування або пакування тощо.

Узгоджений у контракті перелік повинен мати визначений та узгоджений механізм застосування санкцій у кожному окремому випадку. Наприклад, за несвоєчасну оплату або поставку партії товару може бути нарахована фінансова санкція у визначених відсотках від суми, що підлягала оплаті або від вартості партії. Ризик неправильного визначення відсотку фінансової санкції може бути усунено шляхом обрання розміру відсотку, що дорівнює або більше державних санкцій за даний вид порушень. Найбільш суворими санкціями є розрив контракту, укладення нового з іншим контрагентом, а відшкодування всіх зазначених фінансових витрат покласти на непорядного партнера першої угоди.

Розглянуті ризики та шляхи їх подолання надають можливість контрагентам угоди узгодити та записати в умови контракту певні застереження по застосуванню санкцій до свого партнера.

15. Ризик **рекламації товару** виникає при записі до контракту можливості пред'явлення рекламацій на імпортований товар без зазначення порядку урегулювання претензій. Світова практика укладення рекламацій передбачає зазначення у контракті обов'язків сторін по укладенню самої претензії, а саме: одноосібно, тобто імпортером товару; представниками обох сторін контракту. У контракті необхідно узгодити повноваження сторін по пред'явленню рекламацій, обравши один із зазначених варіантів. Доцільно зазначити у контракті необхідність залучення сторонньої організації для складення незалежного документа. Такою організацією може виступати торгово-промислова палата країни імпортера. Визначаючи процедуру пред'явлення претензії, вкрай необхідно зазначити у контракті часовий момент. Найбільш доцільно здійснювати пред'явлення рекламації на момент знаходження товару під митним контролем, тобто до моменту завершення митного оформлення імпорту. Існують певні категорії товарів, якісні показники яких можуть бути виявлені тільки після митного оформлення та випуску товару у вільний обіг. По таким товарам необхідно зазначити межовий термін пред'явлення рекламації з урахуванням терміну використання товару та особливих його характеристик і властивостей. Невключення такого терміну до особливих умов контракту створює додаткове джерело ризиків для імпортера чи експортера, подолати які можливо виключно у судовому порядку за умови коли контрагенти не знайдуть компромісного рішення.

Наступною особливістю даного розділу контракту є необхідність визначення способів врегулювання претензії. При цьому необхідно керуватись виключно особливими характеристиками товару, які є основою для обрання того чи іншого варіанту вирішення проблеми з урахуванням його економічної доцільності. Варто розподіляти претензії окремо по кількості та окремо по якості. Кількісні претензії доцільно врегулювати фінансовим шляхом – переказом коштів, наприклад, за недопоставлений товар або зазначити можливість для експортера додатково поставити товар до обумовленої контрактом кількості. Найбільш складні шляхи врегулювання претензій по якості товару, бо врегулювання ризиків повинно ґрунтуватись на вартості одиниці товару, країни його походження, умов транспортування тощо.

Можливими варіантами врегулювання претензій по якості товару можуть бути зазначено у контракті:

- повернення неякісного товару експортеру-відправнику, з застосуванням фінансових санкцій за неякісний товар. У випадку здійснення попередньої оплати необхідно визначитись з необхідністю обов'язкового повернення коштів імпортеру або необхідністю зарахувати їх у рахунок наступних експортних партій товару;

- часткове повернення експортеру виключно неякісного товару з наступною його заміною на якісний. Необхідно обов'язково зазначити сторону контракту, що понесе фінансові витрати, які пов'язані з заміною товару. Окрім того, контрагенти можуть узгодити порядок застосування санкцій за експорт товару невідповідної якості;

- надання експортером запасних частин та комплектуючих для здійснення ремонту неякісного товару у країні імпорту з наступним вивезенням несправних елементів у країну експорту. У даному випадку також необхідно зазначити сторону відповідальну за врегулювання фінансових питань;

- знищення неякісного товару у країні імпорту є найбільш тривалим по часу ризиком.

Це пов'язане з необхідністю отримання дозволів від державних контролюючих структур, обрання методу та місці знищення, узгодження між контрагентами порядку відшкодування витрат тощо. Доцільно, при урегулюванні претензій, контрагентам угоди керуватись головною чинником ризику – товаром, якісні та кількісні показники якого можуть підлягати рекламации, а при обранні механізму усунення – його економічною доцільністю.

**16. Арбітраж.** Принципом зовнішньоторговельних відносин є узгодження умов виконання шляхом домовленостей та внесенням їх до відповідних розділів контракту. Виходячи з цього принципу легше всього вирішувати всі суперечки сторонами контракту самостійно, без втручання третіх осіб. Однак, слід розуміти що торговельні відносини передбачають певний прибуток учасників і не завжди можна вирішити всі фінансові проблеми шляхом проведення консультацій, переговорів та внесенням додаткових положень до основної угоди. Тому сторонам контракту вкрай 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 чиє право головує над даним контрактом. При цьому сторони угоди уникають ризику виникнення додаткових фінансових витрат у разі різної національної юрисдикції регулюючих умов виконання договору та арбітражного суду. Контрактом повинно бути передбачено за яких умов та обставин кожний з контрагентів має право звертатись до визначеного арбітражного суду. Необхідно визначитись контрагентам, у разі звернення однієї з сторін до суду, стосовно долі самого контракту, а саме – призупинити його виконання чи розірвати остаточно. Процедура арбітражного суду досить довготривала, тому партнерам не доцільно доводити суперечки до суду, а здійснити все можливе для врегулювання протиріч, що виникли шляхом проведення переговорів та внесення додаткових положень до тексту контракту.

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 1 додатку Л представлено види ризику та рекомендації стосовно зниження визначеного ризику, що можуть міститися у зовнішньоекономічному договорі, які згруповано за розділами контракту.

### **3.2.2 Страхування як гарантійне умова виконання зовнішньоекономічних контрактів при їх укладанні**

У більшості випадків договір страхування є невід'ємною частиною торговельної угоди. Питання про те, хто і за чий рахунок проводить страхування, вирішується при укладенні цих угод.

Комерційні ризики – найбільш поширені ризики, і страхування яких найчастіше відбувається в міжнародному бізнес-оточенні. До них слід віднести:

- ризик зміни ціни, який виникає після того, як контракт було укладено;
- нетактовна поведінка одного із учасників контракту;
- нестабільна фінансова позиція одного із учасників контракту;
- коливання валютних курсів;

– витрати укладення контракту, враховуючи різноманітність законодавства країн.

Розрізняють такі основні види страхування ЗЕД:

1) страхування різного роду зовнішньоекономічних операцій та контрактів;

2) страхування «карго», тобто страхування вантажів;

3) страхування «каска», тобто страхування транспортних засобів.

Традиційно склалося, що існує три системи страхування:

- 1) система страхування за пропорційно відповідальністю;
- 2) система страхування відповідальності за настанням першого ризику;
- 3) система страхування граничної відповідальності.

В процесі страхування ЗЕД часто використовують таке поняття, як франшиза. Під **франшизою** слід розуміти певну частину збитків, яка передбачена умовами договору страхування і, згідно з якою, страховик (юридична або фізична особа, що пропонує страхові послуги) цю частину не відшкодовує страхувальнику (юридична або фізична особа, яка в своїй діяльності використовує послуги, що надані їй страховиками). Тобто, страхувальник власними силами покриває частину збитку [5].

В процесі здійснення різноманітних зовнішньоекономічних операцій, слід враховувати фактори, які при цьому впливають на виникнення ризиків. Серед цих факторів потрібно велику увагу надати стану економічної ситуації в країні, стану економічної ситуації в країні-партнера, стану заборгованості держави.

Страхування ЗЕД, крім вищенаведеної класифікації, поділяється на особисте (1), майнове (2) та страхування відповідальності (3).

Істотними умовами розділу «Страхування» є об'єкт страхування, страхові ризики, обсяг страхової відповідальності.

Комплекс основних положень контракту, обов'язків імпортерів та експортерів, що впливають з нього, отримав назву базисних умов контракту, або базисних умов поставки. Можливі ризики при здійсненні зовнішньоторговельних операцій відображені в базисних умовах постачання товарів Інкотермс 2020.

Якщо умови угоди не збігаються з умовами Інкотермс-2020, перевага віддається положенням, зафіксованим у контракті. Щоб виключити можливі спори і претензії, правила Інкотермс 2020 фіксують перехід ризику від продавця до покупця. Зобов'язання щодо страхування утримуються при поставці вантажів на умовах СІР і СІФ, які вимагають від продавця забезпечити страхування на користь покупця (табл. 5).

Таблиця 5 – Зіставлення базисних умов поставки СІР і СІФ

Базис поставки згідно Інкотермс 2020	Умовне позначення	Перехід ризику з продавця на покупця	Перехід витрат з продавця на покупця
Перевезення і страхування оплачені до (указаного місця призначення)	СІР	В момент передачі товару першому перевізнику	Продавець несе всі витрати з транспортування і страхування товару до зазначеного місця призначення
Вартість, страхування і фрахт (у поймаєному порту призначення)	СІФ	У момент перетину товару поручнів судна в порту навантаження	Продавець несе всі витрати по доставці товару в поймаєований порт призначення, включаючи страхування

Згідно з даними умовами продавець повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. В інших випадках сторони самі вирішують, чи

хочуть вони забезпечити страхове покриття і в якому розмірі. Згідно застережень Інституту лондонських страховиків страхування здійснюється з «мінімальним покриттям» (умова), з «середнім покриттям» (згідно з умовою) і з «найбільшим покриттям» (за умовою А).

За умовою СІР (Carriage and Insurance Paid) – «Перевезення і страхування оплачені до...» продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого місця призначення. Це означає, що на покупця покладаються всі ризики та будь-які додаткові витрати, що виникають з моменту такої поставки. Продавець укладає договір страхування та сплачує страхову премію. Від продавця потрібно забезпечення страхування з мінімальним покриттям згідно з правилами Інкотермс-2020. При бажанні покупця мати страхування з більшим покриттям, він повинен або спеціально домовитися про це з продавцем, або сам вжити заходів по висновку додаткового страхування.

Згідно з Міжнародними правилами Інкотермс 2020 страхування повинне бути зроблене в страховика, який користується хорошою репутацією. При укладенні зовнішньоторговельного контракту сторони обирають умови страхування залежно від способу транспортування і виду товару з урахуванням розподілу ризику.

Розділ контракту «Страхування» включає чотири основні умови страхування:

- 1) що страхується;
- 2) від яких ризиків;
- 3) хто страхує;
- 4) на чию користь здійснюється страхування.

У міжнародних угодах товари страхуються від ризиків пошкодження або втрати при транспортуванні. При переміщенні товару від виробника (експортера) до споживача (імпортеру) з використанням транспортних послуг він може бути підданий ризику повної або часткової втрати або псування (пошкодження), що принесе відправнику-експортеру матеріальний збиток. Практика зовнішньоекономічної діяльності з експорту-імпорту товарів і послуг спирається на систему договорів страхування, які надають певні гарантії експортерам і імпортерам при виникненні різних непередбачених обставин. Основні умови страхування встановлюються в контракті, в ньому фіксуються:

- обов'язки продавця і покупця із страхування вантажу;
- тривалість і обсяг страхової гарантії;
- умови страхування.

Страхування може здійснюватися будь-яким з партнерів небудь у свою користь, або на користь іншої сторони, або ж на користь третьої особи (ним звичайно є вантажоодержувач).

Договір страхування страховий поліс (сертифікат) входить до комплексу документів для отримання платежу.

При продажу товару на базисних умовах СІР і СІФ страхування входить в обов'язок експортера.

Договір страхування – страховий поліс (сертифікат або) входить до комплексу документів для отримання платежу. Страхування товару повинно бути зроблено на користь покупця у страховиків, що користуються доброю репутацією, або страхових компаній у валюті контракту до порту (пункту) призначення на мінімальних умовах страхування, якщо інше не зазначено в контракті.

Тривалість страхової гарантії, що встановлюється в контракті, визначається тим, на який термін з моменту відвантаження товару з заводу постачальника до моменту доставки його на склад покупця поширюється гарантія.

Обсяг страхування зазвичай становить 110 % вартості товару, де 10 % – розрахована прибуток від споживання купленого товару.

У переважній більшості зовнішня торгівля обслуговується морським транспортом. Тому питання страхування зовнішньоекономічної діяльності розглядаються через систему договорів морського страхування. Морське страхування найбільш древній і розроблений вид страхування, його основні положення використовуються при інших видах перевезень: повітряним, залізничним і автомобільним транспортом.

В коло питань страхування зовнішньоекономічного контракту входять поряд зі страхуванням «карго» (перевезених вантажів) та «каско» (транспортних засобів), страхування відповідальності перевізників. Широкий розвиток в останні роки контейнерних перевезень призвело до виділення в самостійний вид страхування контейнерів. Фінансові розрахунки між експортером та імпортером і пов'язані з цим ризики зумовлюють необхідність страхування експортних комерційних кредитів.

### **3.2.3 Система здійснення доставки за умовами зовнішньоекономічних контрактів**

**Четвертий етап.** *Виконання взаємозобов'язань партнерів (забезпечення доставки (виконання замовлення продавцем) і розрахунків (виконання домовленостей покупцем). Організація контролю виконання та припинення контракту.*

4.1) виконання контрактних зобов'язань: з боку продавця – поставка покупцеві товару (надання послуг), що є предметом контракту, з боку покупця – сплата встановленої ціни;

4.2) контроль за виконанням контрактних зобов'язань;

4.3) розгляд можливих претензій та рекламаций;

4.4) способи та порядок припинення контракту.

#### **Виконання контрактних зобов'язань**

Цей етап передбачає виконання сторонами взятих на себе зобов'язань: з боку експортера – передача (поставка) покупцю товару, який є об'єктом контракту, з боку імпортера – оплата встановленої ціни.

Згідно з усіма умовами Інкотермс-2020 експортер повинен виконати такі зобов'язання:

- своєчасно виготовити товар;
- підготувати товар до відвантаження;
- поставити за свій рахунок звичайне пакування та маркірування;
- оформити документацію, необхідну для відправки товару та отримання належних платежів;
- поставити товар разом із доказом відповідності згідно з договором;
- нести витрати, пов'язані із виконанням різних контрольних функцій (перевірка якості, вимірювання, зважування, облік товарів);
- повідомлення імпортерів про готовність товару до відвантаження;
- при поставці машин та обладнання виконання контракту передбачає організацію його технічного обслуговування.

Згідно з усіма умовами Інкотермс-2020 імпортер повинен виконати такі зобов'язання:

- прийняти товар у місці та у терміни, зазначені у контракті;
- оформити документацію, необхідну для одержання та оплати товару;
- сплатити ціну, зазначену у контракті;
- надати інструкцію про доставку.

Підготовка товару до відвантаження передбачає виконання продавцем певних вимог до упакування та маркірування товару з урахуванням умов транспортування, кліматичних особливостей і специфіки митного режиму країни призначення. Такі вимоги дуже різноманітні для окремих країн, видів транспорту та різних товарів.

Для спрощення укладення міжнародних договорів купівлі-продажу товарів Міжнародна торгова палата (МТП) видає **Інкотермс** – збірники «Міжнародних правил тлумачення торгових термінів» (ідея, яка вперше була розроблена МТП в 1921 році і втілена в життя з виходом правил Інкотермс в 1936 році та редакції 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020 рр.), які містять базисні умови поставок (БУП).

Правила Інкотермс стали важливою частиною механізму здійснення торгівлі: їх включають до контрактів купівлі-продажу товарів у всьому світі, вони встановлюють правила та інструкції в сфері міжнародної торгівлі для імпортерів, експортерів, юристів, перевізників та страховиків.

В Інкотермс не обумовлюється момент переходу права власності на товар, і тому цей момент слід обумовлювати у контракті самостійно. За відсутності такого застереження (про момент переходу права власності) це питання буде вирішуватись на підставі норм використовуваного національного законодавства.

Базисні умови «Інкотермс» мають рекомендаційний (факультативний) характер, тобто набувають для конкретної угоди обов'язкову чинність лише у тому разі, коли у контракті на неї робиться відповідне посилання. Проте у контракті використовувати їх доцільно, тому що, будучи загальновизнаними у світовій практиці, вони знаходять однакове розуміння у контрагентів, що не тільки спрощує складання контракту, а й гарантує успішне виконання угоди.

Основним міжнародним документом, який використовується у сучасній міжнародній комерційній практиці є остання редакція збірника «Інкотермс-2020».

Партнери можуть використовувати умови більш ранніх редакцій «Інкотермс», але при цьому необхідно у договорі вказати рік видання збірника умов. При використанні «Інкотермс-2020» у контракті повинно бути зроблено посилання на нього, наприклад, «СІФ порт Марсель згідно з Інкотермс-2020». Якщо такого посилання немає, але включена та чи інша базисна умова, передбачена в «Інкотермс», на її детальне тлумачення можуть вплинути звичаї країн-контрагентів, специфіка роботи портів тощо. Тому під час переговорів з укладення контракту продавцеві та покупцеві слід повідомити один одному про такі особливості і, у випадку необхідності, уточнити окремі положення у контракті. Умови, які розширюють чи змінюють ті, що передбачені «Інкотермс», включають у договір, і вони мають пріоритет перед базовим змістом терміна. Після скороченого або повного позначення базисної умови у контракті слід вказувати назву пункту, до якого належить ця умова (тобто пункту, де продавець вантажить продукцію на транспортний засіб або передає її покупцеві чи перевізнику). Термін «франко», що застосовується при позначенні базисних умов, походить від слова «вільно» та означає, що покупець вільний від усіх витрат з доставки товару до пункту, позначеного за словом «франко».

Пріоритет у виборі способу доставки має покупець. Правильний вибір виду транспорту та базису поставки товару є дуже важливим питанням, що визначає вигідність угоди, тому що транспортні витрати становлять значну величину. Значна частка перевезень у міжнародній торгівлі здійснюється морським транспортом. Друге місце за обсягом перевезень займає залізничний транспорт. Автомобільні та повітряні перевезення є незначними, це пояснюється високими тарифами на ці послуги. Тому автомобільним та повітряним транспортом перевозяться високоцінні вантажі малих і середніх габаритів, виставкові матеріали, а також термінові вантажі. При виборі базисних умов контракту як при купівлі, так і при продажу товарів потрібно прагнути до того, щоб доставку вантажу за межами держави організував і оплачував іноземний контрагент.

Базисні умови постачання спрощують процес розробки і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

### **Три кити правил Інкотермс 2020:**

*Зобов'язання:* Хто за що відповідає у взаємовідносинах між продавцем та покупцем, наприклад, хто організує перевезення або страхування товару, хто отримує транспортні документи та експортні або імпорتنі ліцензії тощо.

*Ризик:* де і коли продавець «постачає» товари, іншими словами, коли ризик переходить від продавця до покупця.

*Витрати:* Яка зі сторін відповідає за ті чи інші витрати, наприклад витрати на транспортування, упаковку, завантаження або розвантаження товару, а також витрати на перевірку або безпеку тощо.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

– хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

– стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

– зобов'язання продавця по упакуванню і маркіруванню товарів, а також зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;

– зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючого в міжнародній торговельній практиці вимогами;

– де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в Інкотермс-2020 по кожній з базисних умов, перераховані в таблиці 3 1 додатку 3.

Базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони досягають 40–50 % ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

Таблиця 5 – Нове в Інкотермс-2020 порівняно Інкотермс-2010

Нове в Інкотермс–2020:
введено термін FCA та бортові коносаменти (коносамент із бортовою приміткою про завантаження)
з'явилися нові статті, які визначають витрати сторін
стали різними рівні страхового покриття в правилах CIF та CIP
розтлумачено організацію перевезень із використанням власних транспортних засобів продавця чи покупця згідно з термінами FCA, DAP, DPU і DDP
змінено термін DAT на DPU
включено вимоги, пов'язані з безпекою, до статей щодо перевезення та витрат
додано новий розділ – «Пояснення для користувачів»
нова графіка, візуалізація правил
схеми правил Інкотермс стали кольоровими та зрозумілішими користувачам

Інкотермс-2020 передбачено використання 11 правил (комерційних термінів), які згруповані за чотирма різними категоріями та поділені на два окремих класи (групи).

Перший клас включає сім правил Інкотермс-2020, які можуть застосовуватися незалежно від обраного виду транспорту і його кількості. Цей клас включає базисні умови постачання для будь-якого виду чи видів транспорту: **EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU і DDP**.

У другому класі правил Інкотермс-2020 пунктом поставки і місцем, до якого здійснюється перевезення товару покупцю, є порти, тому даний клас має базисні умови постачання для морського і внутрішнього водного транспорту. До нього відносяться наступні терміни: **FAS, FOB, CFR і CIF**.

За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін «франко» означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат по поставці товару до пункту, позначеного після слова «франко» (табл. 3 2 додатку 3).

В основу класифікації за чотирма категоріями покладено два принципи: визначення обов'язків сторін по відношенню до перевезення товару, що поставляється і збільшення обов'язків продавця від мінімальних до максимальних (табл. 6).

Таблиця 6 – Група, зміст та розподіл ризиків і витрат умов Інкотермс-2020

Група умов	Зміст цих умов	Як розподілено витрати та ризики
Група Е: EXW	УМОВИ ВІДПРАВЛЕННЯ	Витрати та ризики переходять до покупця, після того як продавець надав товар у його розпорядження на своєму підприємстві
Група F: FCA, FAS, FOB	УМОВИ ВІДВАНТАЖЕННЯ, основне перевезення не оплачено	Витрати та ризики переходять до покупця після передачі товару перевізникові в порту відвантаження. Витрати за перевезення несе також покупець
Група С: CFR, CIF, CPT, CIP	УМОВИ ВІДВАНТАЖЕННЯ, основне перевезення оплачено	Продавець має нести витрати на перевезення до пункту призначення. Ризики, однак, переходять до покупця після навантаження товару чи після його відправлення до країни продавця (експортера)
Група Д: DAP, DPU, DDP	УМОВИ ДОСТАВКИ (прибуття)	Продавець має нести всі витрати та ризики доти, поки товар не буде доставлено до місця призначення

Група «Е» – умова поставки EXW, згідно з яким продавець тільки надає товар в розпорядження покупця в своїх приміщеннях; далі йде група «F» – умови поставки FCA, FAS і FOB, в рамках якої продавець зобов'язаний передати товар зазначеному покупцем перевізнику; потім група «С» – умови поставки CFR, CIF, CPT і CIP, відповідно до яких продавець зобов'язаний укласти договір перевезення, але не приймаючи на себе ризик втрати або пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що відбулися



після відвантаження та відправлення; і, нарешті, група «D» – умови поставки DAP, DPU і DDP, при яких продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару до пункту призначення.

### **Зміст базисних умов:**

**I. Група «E»** вимагає від продавця лише надати товар у розпорядження покупця на своїй власній території і тому він не несе жодних ризиків та втрат з доставки вантажу

1. **EXW** – «Ex Works» named place – «франко-завод (франко-склад) продавця». Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах «франко-перевізник» (FCA).

**II. Група «F» – термінів** вимагає від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Договори на цих умовах відносяться до договорів відправлення.

2. **FCA** – «Free Carrier» named place – «франко-перевізник». Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізнику, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. **FAS** – «Free Alongside Ship» named port of shipment – «вільно вздовж борту судна». За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені «вздовж судна» на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару.

4. **FOB** – «Free On Board» named port of shipment – «франко-борт» або «вільно на борту судна». Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

**III. Група «С» – термінів** вимагає від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Договори на цих умовах відносяться до відвантажувальних контрактів.

5. **CFR** – «Cost and Freight» named port of destination – «вартість і фрахт». У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець, однак, повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

6. **CIF** – «Cost, Insurance and Freight» named port of destination – «вартість, страхування і фрахт». За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страховальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

7. **CPT** – «Carriage Paid To» named place of destination – «фрахт/перевозка оплачене до». На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару

перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка згідно з договором перевезення бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Продавець, однак, повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** – «Carriage and Insurance Paid to» named place of destination – «фрахт/перевозка і страхування оплачені до». CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

**IV. Група «D» – термінів**, згідно з якою продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні, або в межах країни імпорту, й повинен нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення. Договори на цих умовах відносяться до доставочних контрактів.

9. **DAP** – «Delivered At Point» named point of destination – «постачання в пункті» (назва місця призначення) означає, що продавець виконав своє зобов'язання щодо поставки, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в погоджене місце призначення. DAP покладає на продавця обов'язок по експортному митному очищенню товару.

10. **DPU** – «Delivered Named Place Unloaded» named place of destination – «поставка на місце вивантаження» вказана назва місця призначення. Продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, доставити товар до місця призначення і вивантажити його. Покупець зобов'язаний: прийняти товар і виконати імпортне митне оформлення. Ризики переходять в місці призначення після повного вивантаження.

Продавець виконав свої зобов'язання тоді, коли товар, випущений в митному режимі експорту, доставлений ним в погоджений термінал вказаного місця призначення і вивантажити. Ця умова покладає на продавця обов'язок нести усі витрати і ризики щодо транспортування товару і його розвантаження на терміналі, включаючи будь-які експортні збори з країни призначення.

11. **DDP** – «Delivered Duty Paid» named place of destination – «постачання з оплатою мита» (назва місця призначення) означає, що продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це знадобиться) будь-які імпортні збори в країні призначення. DDP не може застосовуватися, якщо продавець прямо або побічно не може забезпечити отримання імпортної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із

зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як ПДВ), це повинно бути чітко визначено в контракті купівлі-продажу. Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

Серед усіх розглянутих базисних умов сторони зовнішньоторговельних операцій віддають перевагу умовам FOB і CIF. У міжнародній торгівлі під «ціною FOB» розуміється експортна ціна товару, а під «ціною CIF» – імпортна ціна. Для продавця вигідне постачання товару на цих умовах, оскільки ризик випадкової загибелі або ушкодження товару з моменту навантаження товару на судно й одержання коносаменту переходить на покупця. Крім того, уклавши контракт на умовах CIF, продавець має право зафрахтувати судно за своїм розсудом. Це дає йому можливість дістати додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеної в ціні, і фактично виплаченої судновласнику, а також за рахунок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів.

### **3.3 АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ, КОНТРОЛЬ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ КОНТРАКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*3.3.1 Комплексний аналіз і оцінка умов виконання сторонами своїх зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами*

*3.3.2 Забезпечення договірних зобов'язань, вирішення спорів і розірвання зовнішньоекономічних контрактів*

*3.3.3 Контроль за виконанням зовнішньоекономічних контрактів, регулювання та управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю*

#### **3.3.1 Комплексний аналіз і оцінка умов виконання сторонами своїх зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами**

Зобов'язання зовнішньоторгових контрактів (ЗТК) при виконанні експортно-імпортних операцій мають бути виконані за терміном поставки товарів, якістю та кількістю та іншими умовами, що передбачають ці контракти.

Аналіз виконання експортних та імпортних операцій включає:

– виконання контрактних умов, що стосуються вартості, фізичного обсягу та ціни експортованих (імпортованих) товарів;

– виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;

– визначення факторів та величин їх впливу на економічні показники;

– визначення причин невиконання зобов'язань за умовами контрактів.

Послідовність виконання аналізу виконання зобов'язань може бути такою:

– аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами;

– аналіз виконання зобов'язань за географічною структурою (країнами) експорту-імпорту;

– узагальнення результатів аналізу.

За результатами аналізу готується аналітична інформація за такими напрямками:

- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за географічною структурою (за країнами виконання експортно-імпортних операцій);
- оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства за товарною структурою.

В процесі виконання економічного аналізу виконання зобов'язань за зовнішньоторговими угодами визначається:

- кількість та загальна сума укладених угод;
- кількість та сума виконаних угод;
- кількість, види та сума прострочених угод;
- причини невиконання умов контрактів.

Для комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпортних операцій використовують систему аналітичних показників, які можна об'єднати у такі групи:

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих реклаमाцій у виконанні ЗТК; кількість задоволених рекламацій);

- відносні показники (індекси динаміки експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною, за кількістю та за структурою; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

- показники структури ЗЕД (товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД);

- показники ефективності ЗЕД (валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

Якщо підприємства укладають договір купівлі-продажу, яким передбачається, що перехід права власності на товар виникає після його оплати. В бухгалтерському обліку слід ураховувати наявність у договорі умов про перехід права власності і відобразити відповідним чином. Це означає, що списувати продукцію з балансу після відвантаження не можна. Відобразити це можна на субрахунках 262 «Відвантажена продукція» і 286 «Відвантажені товари». Продавець буде відображати відвантаження бухгалтерським записом: дебет 262 і кредит 261, а після одержання коштів, спише на реалізацію з кредита 262 або 286.

Покупець повинен показати таку продукцію на субрахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні». У подальшому після сплати коштів одержаний товар оприбутковується дебет 281 і кредит 63. і спишеться із забалансового субрахунку 023. У випадку повернення товару – це відображається записом кредит рахунка 023.

Договірні зобов'язання обліковуються на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання». Цей рахунок призначений для узагальнення інформації про наявність та рух зобов'язань щодо укладених контрактів, а також контролю за їх виконанням. Аналітичний облік контрактних зобов'язань ведеться за видами зобов'язань. Для підвищення ефективності використання облікової інформації підприємство може ввести до позабалансового рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» субрахунки 031 «Договірні зобов'язання» і 032 «Договірні права».

Інші договірні зобов'язання і права обліковуються на рахунках 04 «Непередбачені активи й зобов'язання» і 05 «Гарантії та забезпечення надані». Зокрема, на рахунку 05 відображається вартість активів підприємства, які оформлено договорами застави та вартість прийнятих на себе зобов'язань за договорами поруки.

### **3.3.2 Забезпечення договірних зобов'язань, вирішення спорів і розірвання зовнішньоекономічних контрактів**

Названі вище та цілий ряд інших нормативно-правових документів відіграють визначальну роль у вирішенні суперечок в арбітражі.

#### **Виконання замовлення продавцем:**

- 1) підготовка товару до відвантаження (упаковка товару відповідно до правил, норм і стандартів);
- 2) доставка і транспортування;
- 3) страхування вантажу – оформлення страхового поліса;
- 4) митне очищення – заповнення митної декларації;
- 5) виставлення платіжного рахунку.

Оформлення угоди на цьому етапі супроводжується випискою товаросупроводжувальних і розрахункових документів, якими є рахунок-проформа, рахунок-специфікація, пакувальний листок, сертифікати (продукції, якості, походження товару), повідомлення про готовність до відвантаження, інвойс, транспортна накладна, коносамент, повідомлення про відвантаження, страховий поліс, митна декларація та ін.

**Інвойс (комерційний рахунок)** – пакет документів, що є основою для розрахункових операцій. До його складу входить рахунок-фактура, з докладним переліком надісланих покупцю товарів і повної інформації про кількість, якість і ціну товару, про нумерацію і маркування вантажних місць, про способи постачання товару. Крім того, в інвойсі перераховують всі додаткові витрати, а також проставляють номер контракту, вказується величина знижки і методи її надання, номер замовлення і накладної, дата відвантаження, умови і форми платежу. Повідомлення про готовність товару надсилається покупцеві. Складається накладна, яка супроводжує вантаж. Транспортування вантажу доповнюється завантажувальним ордером.

**Лист пакувальний** – супровідний документ до вантажу, в якому міститься перелік усіх видів і сортів товарів, що перебувають у кожному

товарному місці. Такий лист необхідний, коли в одній упаковці містяться різні за асортиментом товари.

**Коносамент** – документ, що засвідчує одержання вантажу для транспортування морським шляхом. Видається перевізником відправникові вантажу. Коносамент може бути іменним (на ім'я певного одержувача вантажу), ордерним (у розпорядженні відправника або одержувача) або на пред'явника. Коносамент складається на підставі письмового документа, підписаного відправником (вантажний ордер). За достовірність відомостей, зазначених у вантажному ордері, відповідає відправник.

**Страховий поліс** – письмова угода між страхувальником і страховиком, яка засвідчує, що страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити страхову суму або в межах страхової суми відшкодувати збиток страхувальникові чи іншій особі, зазначеній у полісі.

**Вантажна митна декларація (ВМД)** – документ, що містить відомості про товар, який ввозяться на митну територію України, мету його ввезення або про зміну митного режиму для таких товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

**Розгляд можливих претензій та рекламацій з експорту і подання таких з імпорту.**

Взаємні зобов'язання сторін при купівлі-продажу товарів, порядок подання претензій та позовів у випадку порушення цих зобов'язань, а також способи відшкодування завданої шкоди визначаються змістом договору, існуючими звичаями та чинними законодавчими актами.

**Претензія** – це вимога про усунення недоліків у якості та кількості поставленого товару, відшкодування збитків, сплати боргів та штрафів. У комерційній практиці подання претензій є зазвичай першим кроком у розв'язку суперечок, які виникають між контрагентами. І лише після відмови у задоволенні претензії (або неотримання відповіді на неї у зазначені строки) подається позов.

**Позов** – це звернення у судовий (арбітражний) орган по захист порушеного права або іншого інтересу, який охороняється законом.

**Прострочка поставки або недопоставка товару у встановлений договором строк.**

У такому разі покупець для подання постачальнику (експортеру, продавцю) претензії готує такі документи:

– виписку із договору та специфікацій із зазначенням строків, обсягів та порядку поставки;

– перелік платіжних вимог (рахунків) постачальника на оплату товарів, відвантажених протягом періоду, за який стягуються санкції;

– відомість недопоставки та розрахунок неустойки за недопоставку або прострочку поставки.

Після того як зазначені документи будуть підготовлені, вони разом з претензійним листом направляються підприємству-постачальнику.

Претензійний лист – документ, який містить обґрунтовані вимоги однієї фірми до іншої з приводу порушення договірних зобов'язань.

Отримавши претензію покупця про сплату неустойки за прострочку поставки або недоставку товарів, фірма-постачальник перевіряє відповідність претензії умовам договору (чинним нормативним актам), звіряє інформацію заявника з даними про фактичне відвантаження підтвердженими копіями рахунків. За наявності вини постачальника у невиконанні зобов'язань останній вживає заходів до своєчасного перерахування претензійної суми. Якщо ж сторони не досягли згоди, то позов розглядається у судовому порядку.

### **Вирішення спорів.**

За законодавством України, зокрема відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201 (далі – Положення про форму контракту), умови щодо врегулювання спорів між сторонами мають передбачати визначення назви суду, який вирішуватиме спори з приводу тлумачення контракту, невиконання й неналежного виконання договірних зобов'язань, або чітких критеріїв визначення такого суду будь-якою зі сторін залежно від предмета й характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке застосовуватиме цей суд із зазначенням правил процедури судового врегулювання.

Таким чином, блок умов щодо вирішення спорів можна умовно розділити на визначення судової юрисдикції з наданням відповідному суду компетенції вирішувати суперечки між сторонами, та вибір права або правової системи, відповідно до норм якої здійснюватиметься безпосередній розгляд спору та його вирішення.

Як свідчить практика, в зовнішньоекономічних договорах українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності положенням щодо визначення суду, до юрисдикції якого належатиме вирішення спорів між сторонами контракту та інші спірні моменти, які можуть з'явитися в процесі реалізації контракту, ще не приділяється достатньої уваги. Іноді вони можуть бути навіть просто відсутніми.

Водночас у міжнародних комерційних контрактах, типові форми яких розроблені за участю Міжнародної Торгівельної Палати (Париж) й широко використовуються в торговельних відносинах, питанню вибору органу, який би вирішував суперечки між сторонами, відводиться одне з ключових місць, а включенню такої статті до контракту передуює обмірковування та зважування багатьох чинників.

Світова комерційна практика передбачає два методи вирішення спорів, що виникають у процесі реалізації контракту: судове провадження та арбітражний розгляд. Тому при укладенні договору сторонам, перш за все, потрібно визначитися з тим, який метод вони застосовуватимуть у відносинах між собою. Оскільки до недавня часу в Україні поняття суду та арбітражу вважалися майже тотожними (варто лише згадати колишню систему



арбітражних судів), слід звернути увагу на те, що за своєю суттю вони істотно відрізняються.

При арбітражній формі сторони самостійно призначають арбітра (арбітрів), іноді навіть із числа відомих їм осіб, які мають необхідні знання й практичний досвід у даній галузі чи стосовно охоплених контрактом питань. Арбітражний розгляд (слухання) проводиться “за закритими дверима”, тобто в не публічній обстановці. При цьому сторони самостійно сплачують усі поточні витрати (винагороду арбітрів, вартість оренди приміщення, організаційні витрати тощо). Визнання арбітражних рішень є досить поширеним явищем, зокрема в країнах, які ратифікували Нью-Йоркську Конвенцію про визнання й приведення до виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р. (Україна є учасницею даної Конвенції).

Арбітраж може відбуватися згідно з домовленістю сторін з урахуванням їхніх побажань і пропозицій та за умови викладення в контракті його особливостей (арбітраж *ad hoc*) або відповідно до процедурних правил і регламентів торговельних асоціацій та міжнародних організацій (національних торгово-промислових палат, Міжнародної Торгівельної Палати чи Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)).

Судові засідання зазвичай є більш формальною процедурою, потребують більше часу й проводяться у відкритому для публіки режимі, де значна кількість небажаних спостерігачів може лише погіршити справу. Витрати на судові провадження та винагороду суддів, головним чином, фінансуються за громадський рахунок. При цьому суд завжди має чітко визначену належність до правової системи певної країни, що може дати підстави для сумнівів у його неупередженості.

Однак ще одним важливим фактором при здійсненні вибору юрисдикційного органу є врахування специфіки відносин, що регулюються даним контрактом, та визначення випадків, в яких сторони можуть звертатися до такого органу. Так, наприклад, за українським законодавством обраний сторонами суд вирішуватиме спори щодо «тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту)» (п. 1.12 Положення про форму контракту). У контрактних відносинах в рамках Європейського Союзу цей перелік наводиться в дещо уточненому й розширеному варіанті. Так, відповідно до норм Римської Конвенції про право, що застосовується до контрактних зобов'язань 1980 р. (далі – Римська Конвенція) в рамках обраної сторонами правової системи відповідний суд вирішуватиме спірні питання щодо:

- 1) тлумачення положень контракту;
- 2) виконання зобов'язань;
- 3) наслідків порушення контракту, включаючи оцінку завданих збитків, наскільки це може належати до юридичної компетенції, з урахуванням обмежень, накладених на суд власними процедурними регламентами;
- 4) різних шляхів розширення зобов'язань за контрактом чи, навпаки, зменшення відповідальності сторін;
- 5) наслідків визнання контракту недійсним.

Звичайно, бажано якомога детальніше окреслити коло питань, що входитимуть до компетенції визначеного суду чи арбітражу з метою уникнення можливих суперечок з цього приводу. Однак у будь-якому випадку сторони мають бути впевненими, що обраний ними орган має необхідний досвід і є достатньо компетентним для розгляду зазначених питань.

Таким чином, на додачу до методу вирішення спорів, у контракті доцільно зазначати: при виборі арбітражної форми – який саме тип арбітражу матиме місце (*ad hoc*, арбітраж при Міжнародній Торгівельній Палаті чи інший інституційний арбітраж, причому в останньому випадку з обов'язковим зазначенням назви організації, правила якої застосовува-тимуться до арбітражної процедури); у випадку надання переваги судовому провадженню – суди якої країни та які саме суди (за місцем у судовій системі або галузевою спеціалізацією) матимуть юрисдикцію стосовно вирішення спорів; а також місце, де відбуватиметься така процедура, бажано із зазначенням повної адреси, та перелік питань, які суд чи арбітраж уповноважений розглядати.

Право, що регулюватиме відносини в процесі реалізації контракту, може визначатися двома шляхами. Перший передбачає самостійний вибір сторонами тієї правової системи, яку вони вважають найадекватнішою обставинам справи, та закріплення цього вибору в положеннях контракту. Якщо ж такі положення відсутні, застосовується другий метод, який відсилає до сфери дії колізійних норм міжнародного приватного права, та за яким вибір здійснюватиметься на підставі норм і правил, що містяться в міжнародних документах або національному законодавстві.

Про значну складність другого методу й переваги в застосуванні першого свідчить багато фактів. І, перш за все ця проблема простежується на рівні міжнародних нормативно-правових актів.

Так, наприклад, при приєднанні до Віденської Конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. (далі – Віденська Конвенція), яка широко використовується для регулювання відносин у зазначеній галузі, ряд країн робили певні застереження до її тексту і, зокрема, одним з досить поширених застережень було небажання підпадати під дію п. 1 (b) ст. 1, де до випадків застосування Конвенції належало посилення на право сторони-учасниці Конвенції, визначене за допомогою колізійних норм міжнародного приватного права (США, Китай, Чехія та ін.).

Певні особливості має й використання норм Віденської Конвенції у взаємовідносинах між сторонами. Як частина відповідної правової системи, Конвенція разом з іншими правовими нормами автоматично застосовуватиметься до контрактів купівлі-продажу, укладених сторонами, підприємства яких знаходяться на території різних країн-учасниць Конвенції. Однак якщо сторони не бажають керуватись її положеннями, вони мають «недвозначно виключити» її застосування в тексті договору. У випадках, що не врегульовані Віденською Конвенцією або у випадку її незастосування діятимуть правила правової системи, обраної сторонами або визначеної колізійними нормами.

Спроби уніфікації колізійних норм щодо вибору правової системи в загальносвітовому масштабі також не мали значного успіху. Так, наприклад, розроблену міжнародним інститутом уніфікації приватного права ООН Гаазьку Конвенцію про право, що може бути застосоване до міжнародної купівлі-продажу товарів 1955 р., зобов'язалося виконувати лише близько десяти держав, а «нову Гаазьку Конвенцію» 1986 р. з цього самого питання ратифікувало всього чотири (Аргентина, Нідерланди, Чехія та Словаччина).

Римська Конвенція, хоч і застосовується поки що, головним чином у внутрішніх відносинах Європейського Союзу, з огляду на перспективи його розширення та велику кількість угод за участю підприємців з країн-членів ЄС вона набуватиме дедалі більшого значення для країн Центральної та Східної Європи. Зокрема, наприклад, вже зараз при розгляді спорів комерційного характеру в судах ЄС положення Конвенції застосовуються автоматично й незалежно від того, чи визнають її держави, представлені сторонами контракту. Римська Конвенція врахувала більшість загальноприйнятих тенденцій здійснення вибору права серед правових систем різних держав та є досить вдалим прикладом уніфікації правил щодо вибору вирішальної правової системи. Однак, навіть не зважаючи на це, певні її положення залишаються дискусійними.

Відповідно до принципу свободи вибору, закріпленого в ст. 3 Римської Конвенції, контракт має регулювати обране сторонами право. Такий вибір має бути чітко або «з достатньою певністю» визначений контрактом або обставинами справи. Хоча Конвенція не визначає, що саме мається на увазі під «достатньою певністю», правозастосовча практика свідчить, що у випадку визначення права «з достатньою певністю» за контрактом йдеться, перш за все, про посилення на норму права, яка є характерною для певної правової системи та має безпосереднє відношення хоча б до однієї частини контракту, або на правовий інститут, що є типовим лише для права певної держави. При зверненні до «достатньої певності» за обставинами справи, необхідно враховувати не лише положення контракту, а й фактичні обставини справи, де було б зрозуміло, що сторони дійшли згоди щодо вирішальної правової системи, але чітко не визначили це в контракті. Припустимо, що за даних обставин у момент укладення договору такий вибір здавався їм очевидним. Однак припущення, що не має чітко визначеного закріплення, не є юридичним фактом, тому його іноді буває простіше спростувати, ніж довести.

Якщо ж сторони жодним із зазначених шляхів не обрали право, яке має застосовуватись до контракту, контракт регулюватиме право держави, з якою він «найбільш тісно пов'язаний» (ст. 4 Римської Конвенції). Такою вважатиметься держава, де на час укладення контракту постійно проживає сторона, яка має виконувати основну частину зобов'язань за контрактом (зобов'язана сторона), або, якщо йдеться про юридичну особу, де розташовано її головний офіс. Однак у випадку, коли, наприклад, головний офіс знаходиться в одній державі, постійна філія юридичної особи – в іншій, а контрактне зобов'язання має виконати філія на території третьої держави, де

здійснюватиметься й оплата, прив'язка до права країни «головного офісу» виглядає дещо нелогічною.

За аналогією з Римською Конвенцією українське законодавство теж передбачає ряд положень щодо колізійних відсилань до певної системи права. Так, згідно зі ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. №959-ХІІ, права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначає право країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшого погодження. За відсутності погодження між сторонами відносно права, яке має застосовуватись до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), застосовується право країни відповідно до зазначеної статті. Однак до прав і обов'язків за зовнішньоекономічними договорами (контрактами), не зазначеними в цій статті, застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору (контракту). Це має вирішальне значення для його змісту (право країни зобов'язаної сторони, як і в Римській Конвенції). А тепер уявимо практичну ситуацію, в якій сторони зовнішньоекономічного контракту-купівлі продажу не визначили право, що застосовуватиметься до нього, а постачання товару здійснюється на умовах EXW (за Інкотермс-2020) з покладенням мінімальних обов'язків на продавця. Хто тоді є стороною, яка здійснює «вирішальне для змісту контракту виконання» і яким чином можна обґрунтувати доцільність застосування права продавця?

Цікавим з точки зору вибору права контракту є положення Римської Конвенції щодо домовленості сторін застосовувати обране право як до всього контракту, так і до окремої його частини (ст. 3). Тобто різні частини контракту може регулювати право різних країн. Це додатково ускладнюватиме стосунки між сторонами, однак у деяких випадках є цілком обґрунтованим, а подекуди й необхідним (наприклад, у контрактах на міжнародне інвестування, які включають широкий спектр питань різнонаціонального характеру).

Незважаючи на існування таких контрактів, сторонам бажано було б уникати подібних ситуацій, а також заздалегідь продумувати вибір правової системи, щоб запобігти можливим ускладненням.

Система права й суд, який її застосовуватиме, перебувають у дуже тісному правовому зв'язку, тому обраний орган з вирішення спорів має безпосередньо належати до обраної правової системи.

Враховуючи все викладене, положення контракту про вирішення спорів між сторонами може виглядати приблизно так:

Усі спори й розбіжності, що можуть виникнути в процесі виконання зобов'язань за даним контрактом або в безпосередньому зв'язку з ним, підлягають вирішенню шляхом переговорів.

У випадку, якщо сторони не можуть самотійно дійти згоди, вирішення таких спорів чи розбіжностей здійснюватиме Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України відповідно до регламенту цього суду в складі трьох арбітрів.

### **Способи та порядок припинення контракту.**

У світовій контрактній практиці часто зустрічаються несправедливі або помилкові формулювання умов визначення строків угод, які непрямо спрямовані у вічність. Таких рис набуває ЗТК, якщо сутність його предмета та об'єкта не має явно вираженого закінчення виконання зобов'язань. Наприклад, «Контракт може бути припинений за взаємною згодою сторін». Якщо при цьому не зазначений конкретний строк закінчення ЗТК, то якщо хоча б одна із сторін виявить незгоду з його припиненням, він буде (за відсутністю інших мотивів для його припинення) діяти невизначено довго, аж до закінчення існування сторін контракту або самого об'єкта.

Інший приклад формулювання вічності ЗТК: «Цей Контракт діє строком один рік, проте, якщо жодна із сторін (або обидві разом) не висловить письмово волевиявлення про його припинення, строк дії цього Контракту автоматично продовжується на невизначений період, до письмового волевиявлення однієї або обох сторін про припинення або його зміну». Строк такого контракту, якщо не будуть залучені інші мотиви (рішення третьої особи, наприклад суду), буде тривати до меж існування сторін, які його уклали. Такі та аналогічні їм формулювання не рекомендується використовувати при укладенні ЗТК.

#### **Зазвичай припинення ЗТК здійснюється:**

1. Належним виконанням зобов'язань, після чого припиняються усі взаємні права та обов'язки, встановлені гарантії.

2. Закінченням строків його дії.

3. Згодою сторін, яка має бути оформлена відповідним документом та печаткою. Якщо сторони передбачають добровільне припинення ЗТК, то вони також повинні передбачити порядок балансу та погашення усіх взаємних зобов'язань, закінчення усіх взаємних розрахунків та перерахувань, якщо такі залишились незавершеними.

4. Заміною виконання; така норма хоча і не передбачається законодавством, проте широко використовується у практиці комерційного обороту, коли, наприклад, продавець пропонує заміну товару іншим, який задовольняє покупця як належне виконання ЗТК. За формальною ознакою це буде вже інший контракт або угода у рамках генерального контракту.

5. Заліком вимог. Можливий за згодою сторін залік зобов'язань погашенням – виконанням сторонами однорідних вимог, які існують за контрактом та задовольняють сторони. Предметом заліку можуть бути лише однорідні вимоги – грошові зобов'язання.

6. Новацією, тобто заміною на підставі угоди одних зобов'язань на інші шляхом укладення нової угоди або ЗТК. Для припинення ЗТК в результаті новації вона повинна бути законною, не мати пороку волі або інших причин. Оскільки новація - це новий ЗТК, усі гарантії, поручительства, застава та інше, які впливають із попереднього контракту, втрачають чинність.

7. Поглинанням іншими контрактами; ця підстава подібна до новації, але відрізняється зміною форми ЗТК та його правовою силою, наявністю захисних застережень.

8. Ліквідацією юридичної особи – сторони ЗТК; можливе зазначення переходу зобов'язань до правонаступника, наприклад до вищестоячої організації, засновника або ліквідаційної комісії.

9. На правомірну вимогу однієї із сторін; у ЗТК передбачається мінімальний строк, за який одна сторона повинна поінформувати іншу про свій намір припинити ЗТК, наприклад, за три місяці. Тут же зазначається порядок обрахування плин timer часу – з дати отримання контрагентом письмового повідомлення. Вимога припинення ЗТК має бути обгрунтована та передбачений порядок узгодження залику або погашення витрат, які мали місце у зв'язку з приготуванням до виконання. Необгрунтоване припинення – мотив для суперечки про погашення збитків.

10. Принциповою неможливістю виконання внаслідок форс-мажору.

11. Внаслідок порушення умов ЗТК.

12. За рішенням суду, арбітражу або інших органів держави, до компетенції яких належать такі дії.

Умови ЗТК обов'язково повинні передбачати порядок припинення контракту. При цьому вказуються:

- мотиви припинення;
- порядок та строки повідомлення контрагента;
- строки та порядок оперативних остаточних взаєморозрахунків, у т.ч. по можливих збитках, які можуть виникнути при таких діях безпосередньо або непрямо, а також по втраченій вигоді.

### **3.3.3 Контроль за виконанням зовнішньоекономічних контрактів, регулювання та управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю**

#### **Контроль за виконанням контрактних зобов'язань.**

Контроль за виконанням оплати окремих договорів здійснюється за допомогою комп'ютерних програм, в яких формується запит про своєчасне виконання договору і оплати.

Послідовність виконання контрактів планується у вигляді цільових заходів оперативними фірмами та функціональними відділами підприємств у табличній формі при простих експортно-імпортних операціях з сировиною, матеріалами та серійною продукцією або у вигляді організаційно комерційних заходів – при складних зовнішньоторгових операціях та затверджується керівником.

**Основними стадіями виконання простих експортних контрактів можуть бути такі.**

- укладення договорів з постачальниками сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів;
- систематичний контроль за виготовленням експортних товарів та за готовністю товару до попереднього приймання представниками покупця;

– повідомлення імпортера про готовність товару до відвантаження (для своєчасного укладення імпортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з умовою Інкотермс 2020, передбаченою у ЗТК, лежить на імпортері);

– отримання у Торгово-промисловій палаті свідоцтва про походження товару;

– отримання у відповідному компетентному органі (зазвичай у міністерстві) експортної/імпортної (у країні контрагента) ліцензії у разі ліцензування експорту/імпорту (у країні контрагента) даного товару та за умови, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2000 лежить на експортері;

– отримання сертифіката якості, фітосанітарного, санітарного, ветеринарного, радіаційного та інших необхідних сертифікатів у відповідних органах;

– укладення експортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на експортері;

– укладення договору страхування, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на експортері;

– здійснення вивізних/ввізних (у країні контрагента) митних процедур, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на експортері;

– оформлення товаросупроводжувальних та платіжних документів;

– контроль за дотриманням терміну відвантаження товару у зазначене в ЗТК місце;

– повідомлення імпортерів про здійснене відвантаження товару експортерами (для своєчасного відкриття акредитива імпортером, якщо ця форма розрахунку передбачена у ЗТК);

– здійснення згідно з обраними в ЗТК умовами платежу розрахункових операцій через банки для одержання платежів;

– надання банківської гарантії своєчасної поставки (якщо передбачений авансовий платіж за товар і імпортер вимагає надання такої гарантії);

– оплата рахунків постачальників сировини, комплектувальних виробів, напівфабрикатів тощо, необхідних для виготовлення експортних товарів;

– розгляд та задоволення претензій імпортера;

– подання претензій імпортеру.

#### **Складніші експортні операції можуть містити додаткові стадії:**

– попереднє узгодження з промисловими організаціями технічних та інших умов поставок експортної продукції;

– відрядження спеціалістів для здійснення шеф-монтажних і пусконаладжувальних робіт та для технічного обслуговування обладнання у гарантійний період;

– укладення договорів про транспортування вантажів по території імпортуєчої країни, договорів з національними монтажними фірмами, якщо такі дії за умовами ЗТК входять у зобов'язання експортерів.

### **Основними стадіями простих імпортерських операцій є такі:**

- отримання у відповідному компетентному органі (зазвичай у міністерстві) експортної/імпортерської (у країні контрагента) ліцензії у разі ліцензування експорту/імпорту (у країні контрагента) даного товару та за умови, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на імпортері;
- укладення імпортером договору на перевезення, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на імпортері;
- укладення договору страхування, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на імпортері;
- отримання товару від експортера;
- здійснення вивізних/ввізних (у країні контрагента) митних процедур, якщо цей обов'язок згідно з обраною у ЗТК умовою Інкотермс 2020 лежить на імпортері;
- надання банківської гарантії належного платежу, якщо таке передбачено умовами ЗТК;
- виплата авансів експортерам, якщо такі передбачені контрактами;
- контроль за поданням замовлення на відрядження спеціаліста імпортера для приймання товару;
- здійснення згідно з обраними в ЗТК умовам и платежу розрахункових операцій через банки для одержання платежів;
- подання експортерам претензій у зв'язку з неналежним виконанням ними контрактних зобов'язань.

### **При складніших імпортерських операціях необхідні додаткові стадії:**

- контроль за отриманням від експортера (виконавця) креслень для узгодження із імпортером (замовником);
- контроль за направленням експортеру (постачальнику) підтвердження про узгодження креслень;
- контроль за виконанням будівельних робіт імпортером (замовником);
- направлення у порт або прикордонну станцію прибуття рознарядок для відправлення отриманих (імпортерських) вантажів за місцем призначення;
- відрядження національних спеціалістів на фірму іноземного виробника для здійснення контролю виробництва на приймання Імпортерської продукції; направлення замовлень на спеціальні транспортні засоби;
- здійснення контролю за монтажем та введенням в експлуатацію імпортерського обладнання, інформування, у разі необхідності, компетентних організацій для прийняття відповідних заходів.

Якщо на підприємстві здійснюється лише одна ЗТО, то стадії її виконання зводяться у таблицю, яка має структуру, наведену у **таблиці 2.5**. Якщо на підприємстві одночасно здійснюється декілька ЗТО, то у вертикальних графах таблиці зазначаються стадії та строки їх виконання відповідно до умов контракту, в горизонтальних рядках – номери контрактів та фактичні строки виконання окремих зобов'язань. Контроль за виконанням операцій здійснюється на ЕОМ.



Таблиця 7 – Послідовність виконання ЗТК № 1452/56987

Стадія виконання ЗТК			Термін виконання кожної стадії	
№	Назва	Назва документів, що забезпечують виконання кожної стадії	Відповідно до умов ЗТК	Фактичний
1.				

### **Вимоги та відповідальність щодо розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.**

Система валютного контролю є однією з важливих сфер державного регулювання в Україні, метою якої є захист економічних інтересів держави у сфері зовнішньоекономічних відносин. Валютний контроль є невід’ємним елементом фінансового та податкового контролю. Розрахунки в сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) мають свої особливості. За порушення строків розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами суб’єктів господарювання може бути притягнуто до фінансової відповідальності у вигляді пені. Крім того, до суб’єктів ЗЕД можуть застосовуватися спеціальні санкції.

Визначено, що зовнішньоекономічний контракт – це єдиний документ за допомогою якого сторони контракту регулюють свої відносини і регламентують взаємні права й обов’язки при виконанні зовнішньоторговельних операцій. Джерелами правового регулювання є міжнародні договори, національне законодавство та звичаї. Однією з головних умов для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій є укладання контрактів, але для цього передують вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів. Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту. Слід зазначити, що від компетентного і продуманого складання зовнішньоекономічного контракту залежить успіх підприємців та країни в цілому.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
3. Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 № 185/94-ВР. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 4-те вид., перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 452 с.
5. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність – 3 : навч. посібник / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. – 356 с.
6. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник / М. І. Дідківський. – Київ: Знання, 2013. – 462 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посібник / За ред. І. І. Дахна. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2013. – 360 с.
8. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посібник / [В. В. Козик, Л. А. Панкова, А. О. Босак та ін.]. 3-тє вид., перероб. і доп. – Львів : Магнолія-2006, 2014. – 510 с.
9. Успішний експорт до Європейського Союзу : практичний посібник для малих і середніх підприємств в Україні / [У. Конст, В. Коруд, В. Мотиль, М. Мулява та ін.]. – Львівська торгово-промислова палата. – Львів, 2012. – 80 с.
10. Наумов М. С. Конспект лекцій з дисципліни «Сутність та основні форми зовнішньоекономічної діяльності фірми» для студентів 2 курсу денної та заочної форм навчання напрямів підготовки 6.030504 – Економіка підприємства, 6.030509 – Облік і аудит / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад. М. С. Наумов. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 72 с.
11. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчально-методичний посібник / Л. В. Торгова; О. В. Хитра. – Львів : Новий Світ-2000, 2012. – 512 с.
12. Трусов О. Довідник ЗЕДівця / О. Трусов, Ю. Рудяк, В. Голубенко. – Харків : Фактор, 2014. – 656 с.
13. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
14. Офіційний портал Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
15. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>
16. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

17. Офіційний сайт Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmsc.gov.ua>

18. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

19. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org.ru>

## ДОДАТОК А

### Таблиця А.1 – Показники оцінки фінансового стану контрагентів

Найменування	Формула розрахунку	
<i>Показники платоспроможності</i>		
Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власний капітал – Необоротні активи) / Запаси	> 0, зрост.
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	(Власний капітал – Необоротні активи) / Оборотні активи	> 0,1
коефіцієнт незалежності	Власний капітал / активи	> 0,5
<i>Показники ліквідності активів</i>		
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)		> 1,1–1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні	> 1
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	(Поточні фінансові інвестиції + грошові Засоби і їх еквіваленти) / поточні зобов'язання	> 0,2
<i>показники рентабельності</i>		
Коефіцієнт рентабельності продажів	Чистий прибуток / Чистий дохід (виручка) від реалізації	> 0 збільш.
коефіцієнт рентабельності основний діяльності	Чистий прибуток / Собівартість реалізації	> 0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	> 0 збільш.
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий Прибуток / Активи	> 0 збільш.
<i>Показники ділової активності</i>		
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід / Залишкова вартість основних фондів	збільш.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів		збільш.
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Собівартість реалізації / Запаси	збільш.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Дебіторська заборгованість	збільш.

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Характеристика групи показників виробничої складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Обсяг експорту продукції підприємства	Обсяг експорту у вартісному значенні	Вказує на масштабність здійснення підприємством експортної діяльності
Частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції підприємства	$\%E = \frac{DE}{D}, \text{де}$ <p><i>DE</i> — дохід (виручка) від реалізації експортної продукції підприємства;  <i>D</i> — дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства</p>	Демонструє, наскільки інтенсивно підприємство я займається експортною діяльністю порівняно з іншими видами його діяльності. Крім того, це один з узагальнюючих показників якості продукції підприємства
Частка підприємства у загальному обсязі експорту продукції області	$\%E_{\text{обл.}} = \frac{DE}{OE_{\text{обл.}}}$ <p><i>OE<sub>обл.</sub></i> - загальний обсяг експорту продукції області</p>	Масштабність експортної діяльності підприємства у порівнянні з іншими підприємствами-експортерами регіону
Частка зареєстрованої експортної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\Pi_z = \frac{ZE\Pi}{B\Pi}$ <p><i>ZE\Pi</i> — обсяг зареєстрованої експортної продукції машинобудівного підприємства;  <i>B\Pi</i> — вартість виробленої підприємством машинобудівної продукції</p>	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість експортної машинобудівної продукції незалежно від її виду та призначення
Частка сертифікованої продукції в загальному її обсязі	$\Pi_c = \frac{C\Pi}{B\Pi}$ <p><i>C\Pi</i> — обсяг сертифікованої продукції підприємства;</p>	Один з узагальнюючих показників, що характеризує якість усієї продукції підприємства незалежно від її виду та призначення

Таблиця Б.2 – Характеристика групи показників фінансової складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рентабельність експортної діяльності підприємства	$P_{\text{екс}} = \frac{\Pi_{\text{екс}}}{B_{\text{екс}}}$ <p><i>\Pi<sub>екс</sub></i> - прибуток за експортовану продукцію;  <i>B<sub>екс</sub></i> - витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції підприємства</p>	Необхідною умовою рентабельності є те, щоб $P_{\text{екс}} > 0$
Коефіцієнт фінансової стійкості підприємства	$K_{\text{ф.с}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}$	Показує співвідношення власного та залученого капіталу підприємства ( $+ > 1$ )
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) підприємства	$K_{\text{заг.лік.}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Обраховує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань ( $+ > 2$ )

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Характеристика групи показників інноваційної складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Забезпеченість підприємства науководослідного експериментальною базою	- повна забезпеченість; - часткова забезпеченість; - незабезпеченість	повна забезпеченість — 1 бал; часткова забезпеченість — 0,5 балу; відсутність — 0 балів
Питома вага витрат на технологічні інновації в загальному обсязі реалізації підприємства	$\eta_i = \frac{VI}{L}$ <i>VI</i> — витрат підприємства на технологічні інновації	Характеризує готовність підприємства витратити на інновації
Частка експортної інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства	$\eta_{ii} = \frac{EII}{L}$ <i>EII</i> — обсяг реалізованої експортної інноваційної машинобудівної продукції	Обраховує порівняльний показник обсягу реалізованої експортної інноваційної продукції

Таблиця В.2 – Характеристика групи показників організаційно-управлінської складової та трудових ресурсів експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Прибуток від реалізації експортної продукції на 1 грн. витрат на управління підприємством	$PP_{ур} = \frac{II_{exp}}{Z_{ур}}$ <i>Z<sub>ур</sub></i> - витрати на управління підприємством	Вказується, що чим менші витрати, тим ефективніша система менеджменту на підприємстві
Продуктивність праці персоналу підприємства, щодо здійснення ним експортної діяльності	$B = \frac{PE}{U}$ <i>U</i> середньооблікова чисельність працівників підприємства	Показує кількість експортної продукції підприємства, що припадає на одного середньооблікового працівника (·)
Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Професійно-кваліфікаційний рівень персоналу підприємства: Середній вік працівників підприємства Середній стаж працівників підприємства Середній рівень освіти працівників підприємства Частка працівників, які займаються підвищенням своєї кваліфікації	- до 25 років; — 45-55 років; - 25-35 років; — більше 55 років - 35-45 років - до 5 років; — 15-20 років; - 5-10 років; — більше 20 років - 10-15 років; 1) загальна середня освіта (0,1 бала); 2) загальна спеціальна освіта (0,2 бала); 3) незакінчена вища освіта (0,3 бала); 4) вища освіта (0,4 бала); 5) вища академічна освіта (0,5 бала) $\eta_{II} = \frac{U_{підвищ.квал.}}{U}$ <i>U<sub>підвищ.квал.</sub></i> - чисельність працівників, які підвищують свою кваліфікацію	Середній вік та стаж обчислюється за формулою середньої арифметичної зваженої діленням загального числа людино-років (сума добутків значень віку / стажу на чисельність працівників в даному віці / певного стажу) на загальну кількість працівників Обчислюється додаванням добутків частки працівників кожної підгрупи від загальної кількості працівників підприємства на відповідну кількість балів Вказує на рівень професійного розвитку персоналу підприємства та потенційні його можливості

## ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1 – Характеристика групи показників маркетингової складової експортного потенціалу підприємства

Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Темпи зростання (спаду) світового імпорту основного виду продукції підприємства	$T_{\text{світ.}} = \frac{O_{\text{світ.пот.}}}{O_{\text{світ.попер.}}}$ <p><math>O_{\text{світ.попер.}}</math>, <math>O_{\text{світ.пот.}}</math> - обсяг світового імпорту певного виду продукції в попередньому та поточному році (періоді) відповідно</p>	Демонструє світові тенденції щодо попиту на різні види продукції
Назва показника	Обрахунок показника	Коментарі
Рівень вхідного бар'єру для експортної продукції підприємства на закордонних ринках	Розраховується як середнє арифметичне тарифів агрегованого рівня продукції країн-імпортерів	Переведення тарифів імпортерів за градацією Міжнародного Торговельного Центру у бали : 1) > 50 % — 0 балів; 2) 41-50 % — 0,125 балу; 3) 31-40 % — 0,5 балу; 4) 21-30 % — 0,375 балу; 5) 16-20 % — 0,5 балу; 6) 11-15 % — 0,625 балу; 7) 6-10 % — 0,75 балу; 8) 0-5 % — 0,875 балу; 9) 0 % — 1 бал
Темпи зростання (зменшення) обсягів експорту машиннобудівної продукції підприємства на закордонних ринках	$T_{\text{екс.маш-буд.}} = \frac{O_{\text{екс.маш-буд.пот.}}}{O_{\text{екс.маш-буд.попер.}}}$ <p><math>O_{\text{екс.маш-буд.попер.}}</math>, <math>O_{\text{екс.маш-буд.пот.}}</math> - обсяг експорту певного виду продукції підприємства в попередньому та поточному році (періоді) відповідно</p>	Показує тенденції підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, крім того, слугує контрольним показником ефективності його маркетингової діяльності
Рівень продуктової диверсифікації експорту підприємства	$D_{\text{екс.}} = \frac{O_{\text{основ.прод.}}}{O_{\text{заг.}}}$ <p><math>O_{\text{основ.прод.}}</math> - обсяг основного виду експортної продукції підприємства; <math>O_{\text{заг.}}</math> - загальний обсяг експортної продукції підприємства</p>	Вказує на різноманітність асортименту експортної продукції підприємства
Рівень географічної концентрації експорту підприємства (індекс Херфіндала)	$HHI_{\text{екс.}} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i}{X} \right)^2$ <p><math>n</math> — число торговельних партнерів для експорту; <math>X_i</math> — обсяг експорту продукції підприємства до <math>i</math>-го партнера; <math>X</math> — сукупний обсяг експорту підприємства</p>	1800 < ННІ < 10000 — висококонцентрований ринок; 1000 < ННІ < 1800 — помірно концентрований ринок; ННІ < 1000 — низько концентрований ринок
Наявність у підприємства власної торговельної марки	- наявність; - відсутність	наявність — 1 бал; відсутність — 0 балів
Динаміка частки постійних замовлень в загальному обсязі реалізованої експортної продукції підприємства	$K_{\text{пост.}} = \frac{Q_{\text{пост.}}}{Q_{\text{попер.}}}$ <p><math>Q_{\text{пост.}}</math>, <math>Q_{\text{попер.}}</math> - обсяги замовлень закордонних партнерів підприємства поточного та попереднього періоду відповідно</p>	Дозволяє здійснювати контроль ефективності маркетингових заходів спрямованих на закордонні ринки

## ДОДАТОК Д

		_____
		_____
		_____
		(адреса підприємства)
<b>Оферта</b>		
_____		_____
(місто)		(дата)
_____		
(повна назва підприємства)		
пропонує Вам придбати товар на умовах, перерахованих нижче.		
Найменування товару _____		
Кількість _____		
Ціна _____		
Загальна сума _____		
Умови поставки _____		
Умови оплати _____		
_____		
Строк поставки _____		
Дія оферти (днів) _____		
Директор _____		

Рисунок Д.1 – Зразок оферти



## ДОДАТОК Е

### Зразок оформлення контракту на виконання сервісного обслуговування обладнання

<b>К О Н Т Р А К Т № _____</b>		<b>VERTRAG Nr. _____</b>	
м. _____, Україна	_____ 20 р	_____, Ukraine	_____ 20 р
<p><b>ТОВ «_____», м. _____, Україна, в особі генерального директора _____, який діє на підставі Статуту, надалі ЗАМОВНИК, з одного боку, та фірма _____ м. _____ Німеччина, в особі _____, пана _____, що діє на підставі _____, надалі ВИКОНАВЕЦЬ, з іншого боку, уклали цей Контракт про наступне:</b></p>		<p><b>LLC “_____“, _____, Ukraine, vertreten durch den Generaldirektor Herrn _____, der aufgrund des Statuts handelt, im folgenden AUFTRAGGEBER genannt, einerseits und Firma _____, Deutschland, vertreten durch _____, Herrn _____, der aufgrund des Vollmacht handelt, im folgenden AUFTRAGNEHMER genannt, andererseits, haben den vorliegenden Vertrag wie folgt abgeschlossen:</b></p>	
<b>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ</b>		<b>1. VERTRAGSGEGENSTAND</b>	
<p>1.1. Замовник доручає, а Виконавець зобов'язується здійснити пост-гарантійне обслуговування існуючого обладнання Замовника – _____ виробництва _____, яке включає в себе повну діагностику технічного стану обладнання, функціонування усіх систем обладнання, включаючи настройку та регулювання, передбачених технічним регламентом</p>		<p>1.1. Der Auftraggeber beauftragt und der Auftragnehmer verpflichtet sich den Post-Garantieservice und Wartung der bestehenden Ausrüstung des Auftraggebers – _____, hergestellt von Firma _____, einschließlich Komplexdiagnose des technischen Ausrüstung Zustands und Funktionsfähigkeit aller Ausrüstungssysteme sowie Einstellungen, die mit der technischen Ordnung vorgesehen sind.</p>	
<p>1.2. Для здійснення постгарантійного обслуговування Виконавець зобов'язується направити свого техника до місця проведення робіт за розташуванням обладнання – Україна, м. _____, вул. _____</p>		<p>1.2. Für den Post-Garantieservice und Wartung verpflichtet sich der Auftragnehmer einen Techniker zum Arbeitsplatz, wo die Ausrüstung gelegen ist, an die folgende Adresse zu schicken: Ukraine, _____, _____</p>	
<p>1.3. Пост-гарантійне обслуговування обладнання повинне бути виконане Виконавцем протягом 2 (два) робочих днів з моменту прибуття спеціаліста Виконавця до місця проведення робіт.</p>		<p>1.3. Post-Garantieservice und Wartung der Ausrüstung ist während 2 (zwei) Arbeitstagen ab Anreisedatum des Facharbeiters vom Auftragnehmer zum Arbeitsplatz durchzuführen.</p>	
<p>1.4. Виконавець повинен почати роботи протягом 2 (двох) календарних тижнів з моменту внесення попередньої оплати.</p>		<p>1.4. Auftragnehmer beginnt die Arbeit während 2 (zwei) Kalenderwochen seit Vorauszahlung beglichen ist.</p>	
<b>2. ВАЛЮТА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ</b>		<b>2. WÄHRUNG UND GESAMTWERT DES VERTRAGES</b>	
<p>2.1. Валютою контракту і платежу по Контракту є ЄВРО.</p>		<p>2.1. Währung des Vertrages und Zahlungen nach dem Vertrag ist EURO.</p>	
<p>2.2. Загальна вартість контракту складає _____ <b>Євро</b> (_____ <b>Євро 00 євроцентів</b>).</p>		<p>2.2. Der Gesamtwert des Vertrages beträgt _____ <b>Euro</b> (_____ <b>Euro 00 Euro Cent</b>).</p>	
<p>2.3. Добові на утримання спеціаліста включені у вартість проведення робіт. Замовник зобов'язується за свій рахунок забезпечити проживанням представника Виконавця, авіаквитками, місцевим транспортом для пересування спеціаліста Виконавця за маршрутом: готель-підприємство Замовника-готель, а також перекладачем.</p>		<p>2.3. In oben erwähntem Wert sind Tagesauslösen enthalten. Der Auftraggeber hat Hotel- und Flugkosten tragen, sowie mit dem lokalen Transport (Hotel-Kundenfabrik-Hotel) und Übersetzer versorgen.</p>	
<b>3. УМОВИ ОПЛАТИ</b>		<b>3. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN</b>	
<p>3.1. 100% попередня оплата вартості робіт здійснюється протягом 5 (п'яти) банківських днів у формі банківського переказу на підставі отриманого інвойсу Виконавця.</p>		<p>3.1. 100% Vorauszahlung ist während 5 (fünf) Banktagen in Form einer Banküberweisung auf Grund der Rechnung vom Auftragnehmer zu leisten.</p>	
<p>3.2. Обов'язкові платежі, збори, мита і тому подібні платежі, які виникнуть при реалізації даного контракту на території України, несе Замовник, в інших країнах – Виконавець.</p>		<p>3.2. Pflichtabführungen, Gebühren, Zolle und andere Zahlungen, die bei der Realisierung des vorliegenden Vertrages entstehen, werden auf dem Gebiet der Ukraine durch den Auftraggeber und in anderen Ländern durch den Auftragnehmer getragen.</p>	
<p>3.3. Всі банківські витрати щодо переведення грошових коштів у банку Замовника здійснюються за рахунок Замовника, а у банку Виконавця і в банках-кореспондентах – за рахунок Виконавця.</p>		<p>3.3. Alle Bankspesen bezüglich Überweisung des Geldes in der Bank des Auftraggebers werden vom Auftraggeber getragen, und in der Bank des Auftragnehmers und in den Korrespondenz-Banken gehen zu Lasten des Auftragnehmers.</p>	
<p>3.4. По закінченню проведення робіт, спеціаліст Виконавця надає Протокол проведення пост гарантійного обслуговування з рекомендаціями щодо забезпечення нормального безперебійного функціонування обладнання.</p>		<p>3.4. Nach dem Abschluss der Arbeit, gibt der Facharbeiter des Auftragnehmers ein Protokoll über durchgeführte Post-Garantieservice und Wartung mit Empfehlungen für normale und reibungslos Funktionsfähigkeit der Ausrüstung.</p>	

3.5. По закінченню проведення робіт Сторони підписують Акт прийому-передачі виконаних робіт.	3.5. Nach dem Abschluss der Post-Garantieservice und Wartung unterschreiben die Parteien ein Protokoll der( über) ausgeführten Arbeiten..
3.6. Виконавець надає Замовнику сертифікат про податковий статус резидента, завірений апостилем та виданий компетентним органом.	3.6. Auftragnehmer gibt auch eine Ansässigkeits-bescheinigung für Zwecke der Steuerentlastung mit Apostille bescheinigt und bei der zuständiger Behörde ausgestellt.
<b>4. ФОРС-МАЖОР</b>	<b>4. HÖHERE GEWALT</b>
4.1. Жодна зі Сторін цього Контракту не буде нести відповідальності за повне або часткове невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань за цим Контрактом, якщо таке невиконання буде внаслідок таких непередбачуваних обставин, як повінь, пожежа, землетрус та інші стихійні явища природи, а також міжнародні конфлікти, військові дії, блокада, акти або дії державних органів або інші обставини, що знаходяться поза контролем Сторін та виникли після укладання цього Контракту.	4.1. Jede Partei dieses Vertrages trägt keine Verantwortung für vollständige oder teilweise Nichterfüllung der Verpflichtungen laut vorliegendem Vertrag, falls dies durch Ereignisse höherer Gewalt (Hochwasser, Brand, Erdbeben und andere Naturkatastrophe, sowie auch Krieg, Kriegshandlungen, Blockade, Embargo, andere internationale Sanktionen, Währungsbegrenzungen, andere Staatsmaßnahmen) verursacht wurde, die von Parteien nicht kontrolliert werden können und nach Abschluss dieses Vertrages gekommen sind.
4.2. Сторона, для якої виникла неможливість виконання своїх зобов'язань, повинна негайно в письмовій формі сповістити іншу Сторону про утворення, можливі терміни дії та припинення вищевказаних обставин. Факти, що зазначені в повідомленні, мають бути підтвержені торгово-промисловою палатою відповідної Сторони. Неповідомлення протягом більше ніж 15 днів з моменту виникнення форс-мажорних обставин позбавляє будь-яку зі Сторін права посилаючись на будь-яку вищевказану обставину як на підставу, що звільнює від відповідальності за невиконання зобов'язань.	4.2. Die Partei, die keine Möglichkeit hat ihre Pflichten zu erfüllen, muss unverzüglich die andere Partei über Ereignisse und ihre eventuelle Laufdauer schriftlich benachrichtigen. Als genügender Beweis für das Vorhandensein der genannten Umstände dient das von der Industrie- und Handelskammer des entsprechenden Landes auszustellende Bescheinigung. Falls eine Partei spätestens innerhalb von 15 Tagen ab Datum des Auftretens von den genannten Ereignissen die andere Partei nicht benachrichtigt, hat sie kein Recht sich auf genannte Umstände als Grund für Haftungsfreistellung zu beziehen.
4.3. При виникненні форс-мажорних обставин, що визнані Сторонами, виконання зобов'язань за Контрактом відкладається до їх зникнення або дія Контракту припиняється, про що Сторони повинні повідомити одна іншу письмово.	4.3. Bei Ereignissen höherer Gewalt, die von den Parteien anerkannt werden, wird Erfüllung der Pflichten gemäß diesem Vertrag bis deren Schluss verschoben oder wird dieser Vertrag annulliert, worüber die Parteien einander schriftlich benachrichtigen müssen.
<b>5. ВРЕГУЛЮВАННЯ СПОРІВ</b>	<b>5. SCHIEDSGERICHT</b>
5.1. Замовник і Виконавець зроблять усе необхідне для вирішення усіх спірних питань і суперечностей, які можуть виникнути при виконанні даного контракту або у зв'язку з ним, дружнім шляхом.	5.1. Der Auftraggeber und der Auftragnehmer werden alle Maßnahmen treffen, um sämtliche Streitigkeiten und Meinungsverschiedenheiten, die sich aus diesem Vertrag oder im Zusammenhang damit ergeben können, auf friedlichem Wege zu lösen.
5.2. У разі неможливості врегулювання шляхом переговорів усі спори вирішуються в позасудовому порядку у Міжнародному комерційному третейському суді при Торгово-промисловій Палаті у Швеції. Місцезнаходження третейського суду – м. Стокгольм, Швеція. Діловодство ведеться на англійській мові. Застосовується шведське матеріальне право без застосування принципів колізійного права.	5.2. Falls die Parteien solch eine Lösung nicht erreichen können, so unterliegen sämtliche Streitigkeiten und Meinungsverschiedenheiten unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges der Entscheidung des Internationale Kommerziellen Schiedsgerichtes bei der Handels Kammer von Schweden. Der Sitz des Schiedsgerichtes ist Stockholm, Schweden. Die Aktenführung erfolgt in Englischer Sprache. Es gilt schwedisches materielles Recht unter Ausschluss der Kollisionsnormen.
<b>6. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ</b>	<b>6. GÜLTIGKEITSDAUER DES VERTRAGES</b>
6.1. Контракт набирає чинності з моменту його підписання обома Сторонами та діє до _____ року, а в частині взаємних розрахунків – до їх виконання в повному обсязі.	6.1. Dieser Vertrag tritt ab Datum seiner Unterzeichnung von beiden Parteien in Kraft und ist bis _____ gültig und im Bereich der gegenseitigen Abrechnung – bis deren Erfüllung im vollen Umfang.
6.2. Розірвання Контракту допускається тільки за взаємною згодою Сторін.	6.2. Vertragskündigung ist nur bei Zustimmung der beiden Parteien möglich.
<b>7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН</b>	<b>7. HAFTUNG DER PARTEIEN</b>
7.1. У разі порушення встановлених термінів виконання робіт Виконавець сплачує Замовнику пеню в розмірі 0,1% вартості не виконаних в строк робіт, за кожен день допущеного прострочення.	7.1. Im Falle des Terminverstoßes der Arbeitsausführung, der Auftragnehmer hat zum Auftraggeber eine Strafe in der Höhe von 0,1% des Werts der zum Termin ausstehender Arbeiten für jeden Tag der Verzögerung zu zahlen.
7.2. У разі порушення встановлених термінів оплати за Контрактом, Замовник сплачує Виконавцю пеню в розмірі 0,1% вартості не сплачених робіт.	7.2. Im Falle des Zahlungsfristverstoßes nach dem Vertrag, der Auftraggeber hat zum Auftragnehmer eine Strafe in der Höhe von 0,1% des Werts der nicht bezahlter Arbeiten für jeden Tag der Verzögerung zu zahlen.
7.3. Якщо Виконавець не виконав роботи за Контрактом протягом 90 календарних днів з моменту перерахування Замовником попередньої оплати вартості робіт, то Виконавець повинен повернути Замовнику вартість попередньої оплати за 10 календарних днів до закінчення 90-денного строку.	7.3. Im Falle dass der Auftragnehmer die Arbeiten nach dem Vertrag im Laufe von 90 Kalender-Tagen ab Datum der gemachten Vorauszahlung nicht erfüllt hat, dann soll der Auftragnehmer diese Vorauszahlung an den Auftraggeber innerhalb von 10 (zehn) Kalender Tagen vor Terminablauf zurückgeben.

7.4. При невиконанні умов п. 7.3. Виконавець сплачує Замовнику пеню у розмірі 0,5 % від вартості невиконаних робіт за кожний день прострочення повернення суми платежу. Сума пені обмежується 100 % розміру попередньої оплати робіт.	7.4. Falls der Auftragnehmer die Bedingungen des Punkts 7.3 nicht erfüllt hat, dann soll er eine Pönale in der Höhe von 0,5 % den nicht erfüllten Arbeiten für jeden Tag der Verzögerung zu zahlen.
<b>8. ІНШІ УМОВИ</b>	<b>8. SONSTIGE BEDINGUNGEN</b>
8.1. Будь-які зміни та доповнення до цього Контракту можуть бути обумовлені в додаткових угодах, які додаються до Контракту та є його невід'ємними частинами.	8.1. Alle Änderungen und Ergänzungen zu diesem Vertrag können in Nachträgen vereinbart werden, die zu diesem Vertrag beigelegt werden und seine untrennbaren Bestandteile sind.
8.2. Інформація, що міститься у цьому Контракті, має конфіденційний характер та не може бути розголошена стороннім особам.	8.2. Information dieses Vertrages ist vertraulich und kann nicht an Unbefugte verbreitet werden.
8.3. Жодна зі Сторін не може передавати свої права та обов'язки за цим Контрактом третім особам або установам без письмової згоди іншої Сторони.	8.3. Keine der Parteien ist berechtigt, Rechte und Verpflichtungen aus diesem Vertrag ohne schriftliche Zustimmung anderer Partei auf einen Dritten zu übertragen.
8.4. Контракт підписаний у двох примірниках українською та німецькою мовами, кожний з яких має однакову юридичну силу.	8.4. Der vorliegende Vertrag wurde in 2 Exemplaren unterschrieben, in ukrainischer und deutscher Sprache. Beide haben gleiche juristische Gültigkeit.
8.5. Контракт складений за повного розуміння Сторонами предмету Контракту та замінює будь-яку іншу угоду за цим предметом, складену в усній або письмовій формі раніше.	8.5. Vertrag ist von den Parteien mit vollem Verständnis des Vertragsgegenstandes zusammengestellt und ersetzt jede andere Vereinbarung über diesen Gegenstand, die früher mündlich oder schriftlich zusammengestellt wurde.
8.6. Документи, що скріплені підписами уповноважених осіб та печатками, отримані за допомогою факсимільного або електронного зв'язку, мають юридичну силу. При цьому сторони мають в подальшому провести обмін оригіналами.	8.6. Dokumente mit Unterschrift der zuständigen Personen und Stempeln, die per Fax oder e-mail erhalten wurden, haben Kraft des Originals. Dabei müssen beide Parteien forthin den Tausch der Vertragsoriginale durchführen.
8.7. Сторони погодилися, що вони самостійно несуть відповідальність за виконання цього Контракту, а також що будь-яка претензія, позов чи інша правова вимога не можуть бути пред'явлені до держави Україна та держави Німеччина, чи до окремих їх органів, за невиконання чи неналежне виконання цього Контракту.	8.7. Die Parteien haben vereinbart, dass sie selbstständig und unmittelbar die Verantwortung für die Erfüllung des gegebenen Vertrages tragen, und dass sämtliche Ansprüche, Klagen oder andere Forderungen weder an die Staaten Ukraine und Deutschland, noch an deren einzelne Organe wegen der Nichterfüllung oder unrechte Erfüllung des gegebenen Vertrages geltend gemacht werden können.
<b>9. АДРЕСИ СТОРІН ТА ПЛАТІЖНІ РЕКВІЗИТИ</b>	<b>9. ADRESSEN DER PARTEIEN UND BANKVERBINDUNGEN</b>
<b>ВИКОНАВЕЦЬ:</b>	<b>AUFTRAGNEHMER:</b>
Адреса:	Adresse:
№ плат. ПДВ:	UID:
<b>Рахунок Виконавця:</b>	<b>Kontonummer des Auftragnehmers:</b>
IBAN:	IBAN:
BIC:	BIC:
<b>ЗАМОВНИК:</b>	<b>AUFTRAGGEBER:</b>
<b>ТОВ «</b> _____ <b>»</b>	<b>LLC „</b> _____ <b>“</b>
Адреса:	
Код ЄДРПОУ:	EDRPOU:
ПІН:	Steuer-Nr.:
Св. ПДВ:	UID:
<b>Рахунок Замовника:</b>	<b>Kontonummer des Auftraggebers:</b>
<u>Для взаєморозрахунків в Євро:</u>	
<b>10. ПІДПИСИ СТОРІН</b>	<b>10. UNTERSCHRIFTEN DER PARTEIEN</b>
Від Замовника/ Für den Auftraggeber	Від Виконавця/ Für den Auftragnehmer

## ДОДАТОК Ж

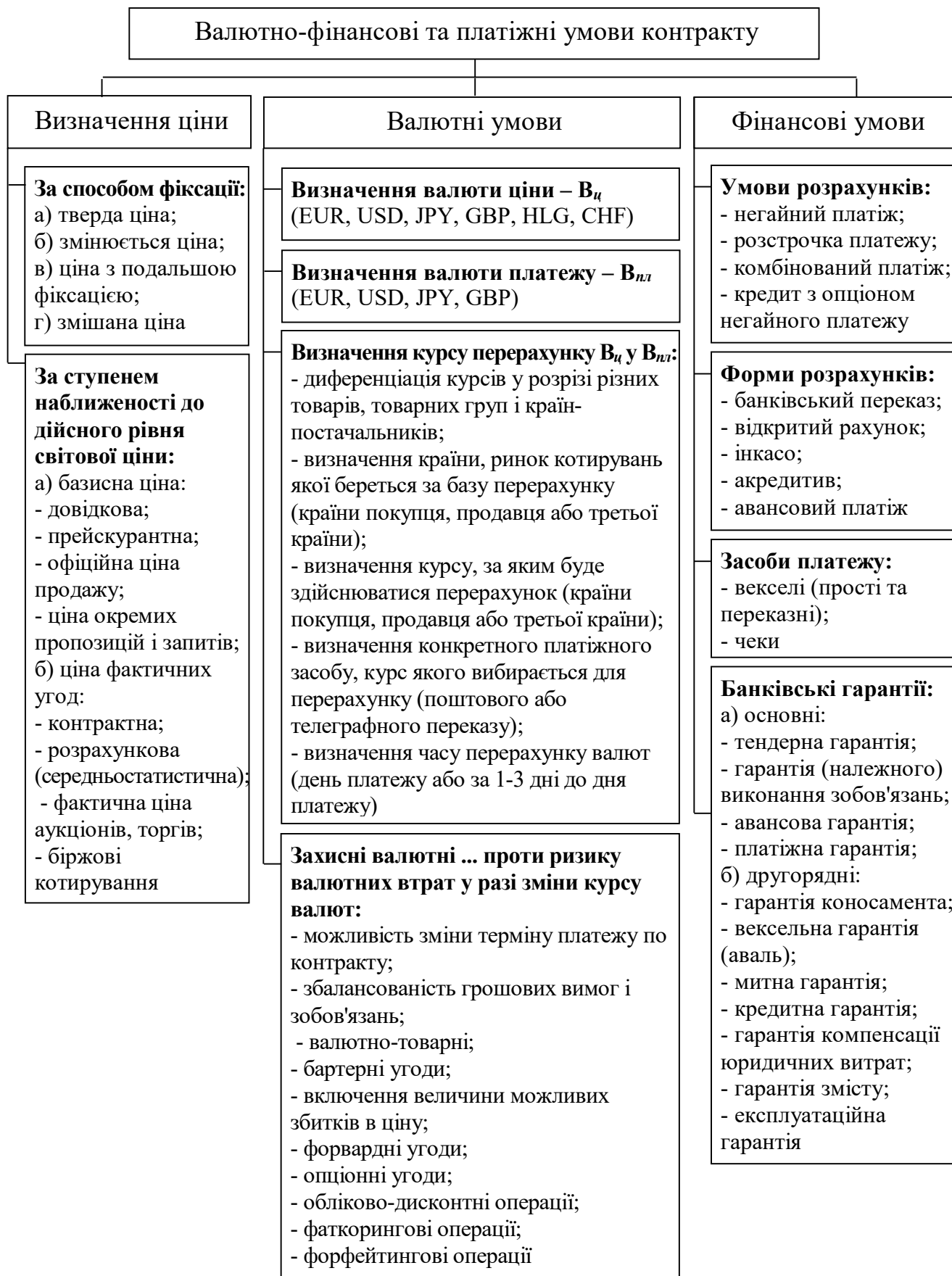


Рисунок Ж.1 – Класифікація валютно-фінансових та платіжних умов контракту

## ДОДАТОК 3

Таблиця 3.1 – Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	В. Зобов'язання покупця
<b>Загальні обов'язки</b>	
<b>A1.</b> Надання товару відповідно до умов контракту	<b>B1.</b> Сплата ціни
<b>Митне оформлення експорту / імпорту</b>	
<b>A2.</b> Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	<b>B2.</b> Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
<b>Страховання</b>	
<b>A3.</b> Оформлення контракту перевезення і страхування	<b>B3.</b> Оформлення контракту перевезення і страхування
<b>Поставка</b>	
<b>A4.</b> Постачання (товару)	<b>B4.</b> Прийняття постачання (товару)
<b>Перехід ризиків</b>	
<b>A5.</b> Перехід ризиків	<b>B5.</b> Перехід ризиків
<b>Розподіл витрат</b>	
<b>A6.</b> Розподіл витрат	<b>B6.</b> Розподіл витрат
<b>Повідомлення</b>	
<b>A7.</b> Повідомлення покупцю	<b>B7.</b> Повідомлення продавцю
<b>Перевезення і транспортні документи</b>	
<b>A8.</b> Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	<b>B8.</b> Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
<b>Перевірка / упаковка / маркування</b>	
<b>A9.</b> Перевірка, упакування, маркування	<b>B9.</b> Перевірка товарів
<b>Інші</b>	
<b>A10.</b> Інші зобов'язання	<b>B10.</b> Інші зобов'язання

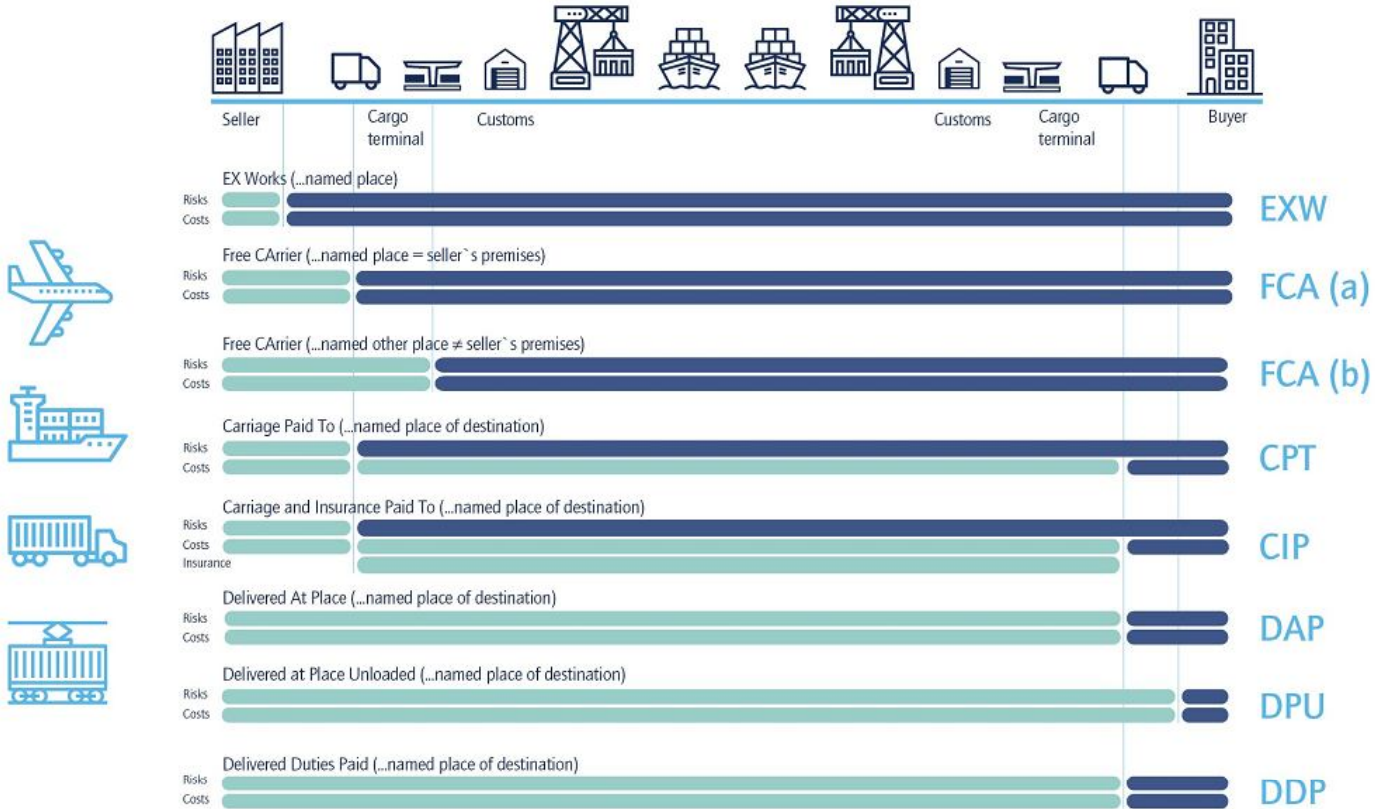
Таблиця 3 2 – Групування термінів, що позначають базисні умови постачання в ІНКОТЕРМС 2020

<b>Група Е</b>	<b>Відвантаження</b>
EXW (Ex Works)	Франко-завод (...назва місця)
<b>Група F</b>	<b>Основне перевезення не оплачене продавцем</b>
FCA (Free Carrier)	Франко-перевізник (... назва місця)
FAS (Free Alongside Ship)	Франко вздовж борту судна (..назва порту відвантаж.)
FOB (Free On Board)	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
<b>Група С</b>	<b>Основне перевезення оплачене продавцем</b>
CFR (Cost and Freight)	Вартість і фрахт (..назва порту призначення)
CIF (Cost Insurance & Freight)	Вартість, страхування і фрахт (...назва порту признач.)
CIP (Carriage & Insurance Paid To)	Перевезення та страхування оплачені до (назва місця)
CPT (Carriage Paid To)	Перевезення оплачені до (...назва місця призначення)
<b>Група D</b>	<b>Доставка</b>
DAP (Delivered At Place)	Поставка в пункті/місці
DPU (Delivered At Place Unloaded)	Поставка в пункті/місці з розвантаженням
DDP (Delivered Duty Paid)	Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення)

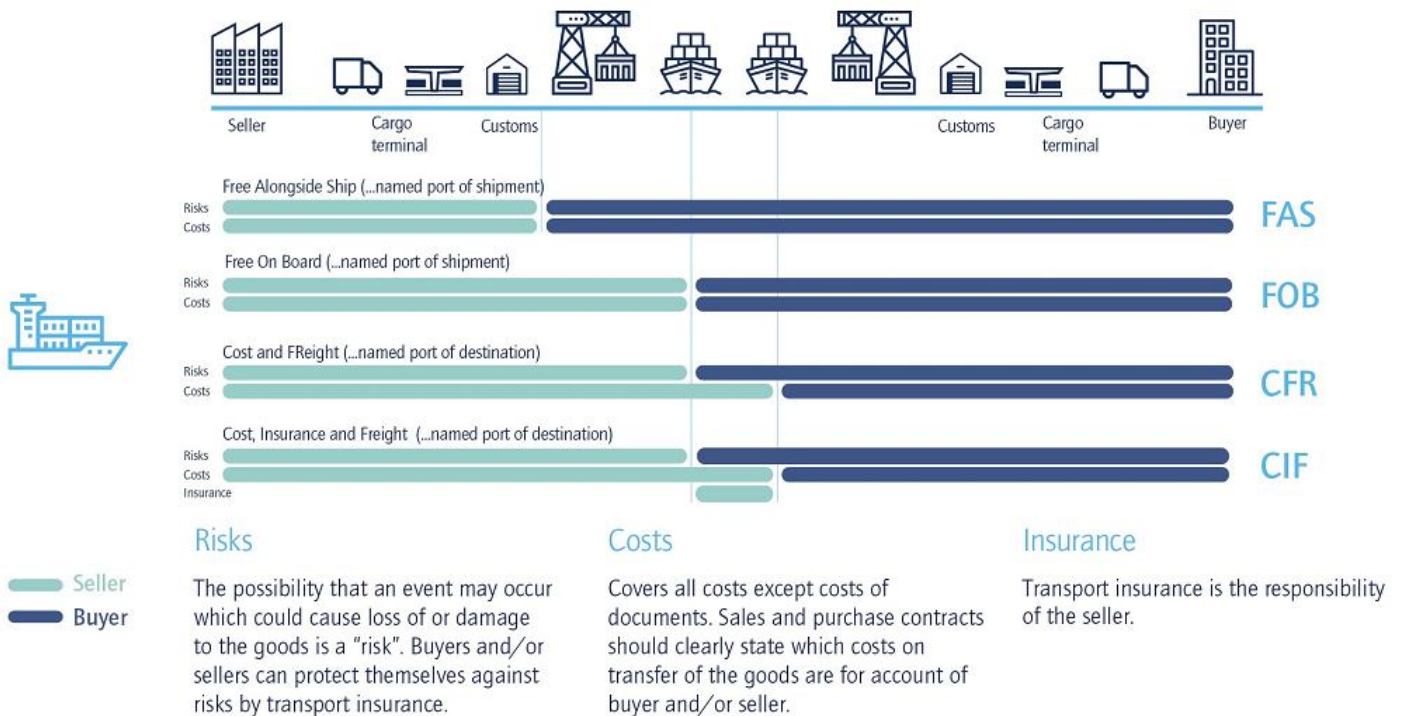
# ДОДАТОК И

## INCOTERMS 2020 (ИНКОТЕРМС 2020)

### Rules for any mode or modes of transport



### Rules for sea and inland waterway transport



## ДОДАТОК К

Таблиця К.1 – Характеристика особливостей укладання та виконання посередницьких угод

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
1	2
Угода про надання права на продаж	<p>В угоді закріплюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– правила відносин між постачальником товарів та посередником, який придбав його у свою власність і потім від свого імені реалізує цей товар на ринку;</li> <li>– права й обов'язки сторін, пов'язані з перепродажем товару посередником своїм клієнтам;</li> <li>– виняткове право посереднику продажу на певний товар на визначеній в договорі території;</li> <li>– обмовка про мінімальний обіг;</li> <li>– обов'язки повідомляти контрагенту інформацію про ринковий попит на товари, приймати участь в їх рекламі, надавати покупцю сервісні послуги, здійснювати післяпродажне обслуговування;</li> <li>– організаційні й комерційні відносини контрагентів</li> </ul>
Угода комісії	<p>Сторонами даної угоди є комісіонер та комітент. Згідно цієї угоди комісіонер зобов'язується за дорученням комітента за винагороду укласти угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Угоди комісії використовуються при купівлі-продажу товарів, фрахтуванні суден, страхуванні вантажів, виконанні банківських операцій з цінними паперами. В договорі комісії вказується назва і асортимент товару, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди. Ряд зобов'язань посередника, обумовлених в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента. Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В договорі комісії можуть бути передбачені й інші права й обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою договору являється подання комісіонерам звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в договорі комісії за узгодженням сторін</p>
Угода «делькредере»	<p>Це – така угода комісії, згідно з якою комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Посередники (агенти-делькредери) не тільки надають послуги щодо організації продажу товару, а й гарантують оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж (це оплачується додатковою винагородою). Зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала. Крім того, агент-делькредере може спочатку укласти домовленість із покупцем як продавець, і вже після цього укласти договір з комітентом. Терміном «делькредере» позначається не тільки тип угоди, а й винагорода посередника за цією угодою. Винагорода посередника може формуватися як різниця між фактичною ціною продажу товару третій особі та ціною купівлі товару у комітента, а також відповідно до твердої ставки, вираженої в відсотках від суми угоди.</p>

Продовження таблиці К.1

1	2
<p>Угода консигнації</p>	<p>Даний договір являється різновидністю договору комісії. Сторонами договору консигнації є консигнант та консигнатор. За договором консигнації консигнант дає доручення консигнатору на продаж товару зі складу за кордоном на протязі терміну консигнації за винагороду.</p> <p>Консигнатор одержує право на продаж товару тільки на обумовленій території. В контракті обумовлюється територія, визначається максимальна кількість товарів, яку консигнатор може тримати у себе на складі. Асортимент товарів строго конкретизований. Номенклатура і якість товару вказується або в самому контракті, або в специфікації, додатків до нього.</p> <p>Терміни консигнації коливаються в межах від 6 до 24 місяців (для машин і обладнання – 12 місяців). Термін дії договору консигнації – від 1-го до 5-ти років.</p> <p>Особливе значення в угоді мають вказівки консигнанта, що стосуються цін. Так в угоді можуть встановлюватися мінімальні продажні ціни, нижче яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. Також в угоді визначається порядок розрахунку за поставлені на консигнацію товари: валюта і строки платежу. Визначаються обов'язки сторін в зв'язку з організацією консигнаційного складу, наприклад, в обов'язки консигнатора можуть входити:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– підготовка приміщення для консигнаційного складу;</li> <li>– наймання персоналу;</li> <li>– забезпечення повного збереження якості товарів в період його знаходження на консигнаційному складі;</li> <li>– страхування товарів, що знаходяться на консигнаційному складі;</li> <li>– здійснення реклами, показ товарів в демонстраційних залах;</li> <li>– післяпродажне технічне обслуговування.</li> </ul> <p>Основний обов'язок консигнанта – поставка товарів на консигнаційний склад до вказаного терміну та в обумовленому асортименті. Обов'язковою умовою контракту являється визначення виду, розміру та порядку виплати консигнатору винагороди, наприклад, визначеного відсотку від вартості проданих товарів або різниці між визначеною комітентом ціною і ціною, за якою консигнатор здійснює угоду</p>
<p>Агентська угода</p>	<p>Сторонами агентської угоди є принципал та торговий агент. Під агентською розуміють угоду про здійснення агентом дій за дорученням за рахунок принципала. В ній визначається характер взаємовідносин між принципалом та агентом, договірна територія, на якій агенту надається право вести операції, вказується об'єм прав, які надає агенту принципал. Ці права можуть бути простими, винятковими і винятковими з обмовкою.</p> <p>Просте право – принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями на території агента без його участі. Виняткове право (монопольне) – товари принципала не будуть поступати на територію агента.</p> <p>При винятковому праві з обмовкою в агентській договір вноситься позатериторіальна обмовка, згідно якої агенту надається право продавати товари принципала поза виділеною для агента територією. В агентській угоді визначаються обов'язки торгового агента шляхом внесення спеціальних обмовок: про неконкурентність, про мінімальний обіг, делькредере, а також відносно здійснення реклами, післяпродажного обслуговування, про надання інформації і звітності принципалу. Агент повинен періодично інформувати принципала про свою діяльність, про стан кон'юнктури ринку, валютні та митні правила, правила регулювання імпорту в своїй країні, про конкурентів, про ціни тощо. Терміни й періодичність надання інформації і звітності визначаються конкретними умовами договору.</p> <p>В обов'язки принципала входить надання агенту матеріалів, необхідних для здійснення його діяльності.</p> <p>В агентському договорі передбачається розмір, термін та спосіб виплати винагороди торговому агенту</p>



## ДОДАТОК Л

Таблиця Л.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 спроможністю грошей: валютний, інфляційний та дефляційний	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
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

Продовження таблиці Л.1

1	2	3
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

*Навчальне видання*

**МОСКВІНА Анастасія Олегівна,  
ВОРОНІНА Олена Олегівна**

**ОРГАНІЗАЦІЯ, ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ ТА ВИКОНАННЯ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

*(для студентів 3 курсу усіх форм навчання спеціальностей  
051 – Економіка, 071 – Облік і оподаткування, 073 – Менеджмент,  
076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність),  
275 – Транспортні технології*

Відповідальний за випуск *М. С. Наумов*

*За авторською редакцією*

Комп'ютерний набір *А. О. Москвіна*

Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*

План 2018, поз. 155 Л.

---

Підп. до друку 20.05.2020. Формат 60 × 84/16.  
Друк на ризографі. Ум. друк. арк. 9,9  
Тираж 50 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач :  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.  
Електронна адреса : [rectorat@kname.edu.ua](mailto:rectorat@kname.edu.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи :  
ДК № 5328 від 11.04.2017.