

Лекція 8. Структура і зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу

План лекції:

1. Сутність та правова природа зовнішньоекономічного контракту.
2. Джерела правового регулювання міжнародних угод.
3. Класифікація видів зовнішньоекономічних контрактів.
4. Типова структура та обов'язкові умови контракту (згідно з законодавством України).
5. Детальний аналіз змісту основних розділів (предмет, якість, ціна, платежі).
6. Захисні застереження, форс-мажор та арбітраж.
7. Типові помилки при укладанні міжнародних контрактів.

1. Сутність та правова природа зовнішньоекономічного контракту

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у цій сфері. Контракт є основним комерційним документом, що фіксує комплекс дій щодо здійснення торгового обміну.

Ключові ознаки зовнішньоекономічного контракту:

- **Різна державна належність:** комерційні підприємства сторін розташовані на територіях різних держав.
- **Перетин кордону:** об'єкт угоди (якщо це матеріальне благо) фізично переміщується через митний кордон.
- **Валюта:** розрахунки зазвичай здійснюються в іноземній валюті, за винятком бартерних операцій.
- **Комерційний характер:** угода передбачає оплачуваність та отримання прибутку.

2. Джерела правового регулювання міжнародних угод

Договірні відносини в міжнародній торгівлі базуються на ієрархії правових норм:

1. **Міжнародні договори та конвенції:** Провідну роль відіграє **Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.)**, яка уніфікувала норми щодо укладання та виконання угод.

2. **Національне законодавство:** В Україні це Закони «Про ЗЕД», «Про міжнародне приватне право», Господарський та Цивільний кодекси.

3. **Міжнародні звичаї та правила:** Наприклад, правила **Incoterms**, які регулюють питання поставки, та Уніфіковані правила для документарних акредитивів чи інкасо.

В основі більшості законодавств лежить принцип **автономії волі сторін**, що дозволяє контрагентам самостійно обирати право якої країни буде регулювати їхні відносини.

3. Класифікація видів зовнішньоекономічних контрактів

Міжнародні контракти класифікуються за кількома ознаками:

- **За характером операцій:** купівлі-продажу, ліцензійні, орендні (лізинг), підрядні, установчі (про створення СП).
- **За термінами поставки:** разові (одноразова поставка) та періодичні (регулярні поставки протягом тривалого часу).
- **За формою оплати:** грошові, товарні (бартерні), змішані.
- **За об'єктом:** товари, послуги, результати інтелектуальної діяльності (ноу-хау, патенти).

4. Типова структура та обов'язкові умови контракту

Відповідно до законодавства України (Положення № 201), структура контракту повинна містити такі **істотні умови**:

1. **Назва, номер, дата та місце укладення.**
2. **Преамбула:** повні юридичні назви сторін, країни реєстрації та повноваження осіб, що підписують документ.
3. **Предмет договору:** точне найменування товару, марка, сорт.
4. **Кількість та якість:** одиниці виміру та технічні характеристики.

5. **Базисні умови поставки:** згідно з правилами Incoterms.
6. **Ціна та загальна вартість:** валюта ціни, ціна за одиницю та сума контракту.
7. **Умови платежів:** валюта, спосіб, строки та форма розрахунків.
8. **Умови приймання-здавання:** місце та строки фактичної передачі товару.
9. **Упаковка та маркування:** вимоги до тари та інформації на ній.
10. **Форс-мажорні обставини:** умови звільнення від відповідальності.
11. **Санкції та рекламації:** штрафи за затримку чи невідповідну якість.
12. **Врегулювання спорів (Арбітраж):** назва суду та застосовне право.
13. **Місцезнаходження та реквізити сторін.**

5. Детальний аналіз змісту основних розділів

Предмет, Кількість та Якість

У розділі "**Предмет контракту**" визначається, який саме товар продавець зобов'язується поставити покупцеві. Якщо номенклатура велика, вона виноситься в додаток — **специфікацію**. **Кількість** фіксується у прийнятих одиницях виміру (тонни, штуки). **Якість** товару може визначатися за стандартом (ISO), за технічними умовами, за взірцем або за описом.

Ціна та загальна вартість

Ціна виражається числом грошових одиниць за одиницю товару. **Види цін за способом фіксації:**

- **Тверда:** не змінюється протягом усього терміну дії.
- **Рухома:** може бути переглянута, якщо ринкова ціна зміниться на момент поставки (застереження про відхилення 2–5%).
- **Змінна (ковзаюча):** розраховується за формулою на основі витрат (праця, сировина) у контрактах на товари з тривалим циклом виробництва.

Умови платежів

Цей розділ визначає порядок взаєморозрахунків. **Форми розрахунків:**

- **Акредитив:** найбільш надійна форма для експортера, платіж здійснюється банком проти документів.

- **Інкасо:** банк отримує кошти від покупця і передає продавцеві (більший ризик для продавця).
- **Банківський переказ:** пряме доручення клієнта банку перерахувати кошти.
- **Відкритий рахунок:** поставка товару з подальшою оплатою (максимальний ризик для продавця).

6. Захисні застереження, форс-мажор та арбітраж

Для страхування від коливань курсів валют у контракт вводять **валютні застереження** (прямі, непрямі, мультивалютні). **Форс-мажор** охоплює події поза контролем сторін (стихійні лиха, війни, ембарго), що підтверджуються довідкою Торгово-промислової палати. **Арбітражна обмовка** визначає, де саме будуть розглядатися спори (наприклад, у МКАС при ТПП України) та за яким матеріальним правом.

7. Типові помилки при укладанні міжнародних контрактів

Аналіз практики ЗЕД дозволяє виділити наступні помилки:

- **Неперевірений статус партнера:** відсутність перевірки юридичної адреси та повноважень представника.
- **Розбіжності в назвах:** коли найменування в преамбулі не збігається з реквізитами.
- **Невизначеність застосовного права:** відсутність пункту про те, законами якої країни регулюється договір.
- **Неточне використання Incoterms:** некоректне зазначення моменту переходу ризиків.
- **Порушення письмової форми:** укладання складних угод лише через месенджери чи факси без подальшого паперового підтвердження.

Висновок: Грамотно складений міжнародний контракт є гарантією захисту економічних інтересів підприємства та основою для успішного вирішення спорів у судовому порядку. Контрагенти повинні прагнути максимальної чіткості та повноти формулювань у кожній статті документа