**ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНІКА ПІДГОТОВКИ, УКЛАДАННЯ ТА**

**ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ**

«У контракті бійся не крупного шрифту, а найдрібнішого».

*Американський афоризм*

6.1. Сутність договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку та особливості зовнішньоекономічного контракту.

6.2. Види зовнішньоекономічних контрактів та їх характеристика.

6.3. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди, порядок укладання контрактів.

**6.1. Сутність договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку та особливості зовнішньоекономічного контракту**

***Зовнішньоекономічний контракт*** - це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав і зобов'язань у зовнішньоекономічній діяльності.

При укладанні зовнішньоторгової угоди сторони повинні обумовити, право якої держави буде використовуватись для регулювання форми угоди і прав та обов'язків сторін. У законодавстві більшості країн світу й у багатьох міжнародних конвенціях закріплено *принцип автономії волі сторін,* що означає їх свободу підпорядкувати договір вибраному ними правопорядку. Важливими є правила імперативного характеру, коли сторони не мають права вибору, тобто передбачено певні обмеження автономії їхньої волі. Це стосується, по-перше, контрактів про створення спільних підприємств, до яких застосовується право країни, на території якої СП створюється й офіційно реєструється. По-друге, застосовним правом у випадках укладання договорів на аукціоні, в результаті конкурсу або на біржі є право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа.

Зовнішньоекономічний контракт юридично закріплює відносини між сторонами, надаючи їм характеру зобов'язань, виконання яких захищене законом; визначає порядок, послідовність і способи дій партнерів; передбачає заходи щодо забезпечення виконання зобов'язань сторонами. Він виконує наступні функції:

* ініціативна: договір є актом прояву ініціативи та узгодженої волі сторін врегулювати певні відносини;
* програмно-координаційна: договір як програма поведінки сторін і засіб координації їх дій відповідно до економічних інтересів і намірів;
* інформаційна: договір містить Інформацію про правове становище сторін у договорі, яка необхідна сторонам і третім особам;
* гарантійна: лише завдяки договору включаються в дію такі правові гарантії виконання договірних зобов'язань, як неустойка, завдаток, застава тощо;
* правозахисна: договір є правовою формою відносин, в межах якої забезпечується примусове виконання зобов'язань сторін.

**6.2. Види зовнішньоекономічних контрактів та їх характеристика**

Залежно ***від характеру операції***, яку збираються здійснити контрагенти, розрізняють: контракт купівлі-продажу; підрядний контракт; контракт оренди; ліцензійний контракт та інші.

У контракті купівлі-продажу обов'язковою умовою є ***перехід права власності*** на товар від продавця до покупця. Передачею товару визнається надання товару тому, хто його купує, а також здача товару транспортній організації або пошті для відправки покупцеві, якщо за контрактом або укладеним договором перевезення оплата за доставку товару не входить до обов'язків покупця. Згідно з Віденською конвенцією (Відень, 1980 р.), договір міжнародної купівлі-продажу товарів має такі основні ознаки:

1) розташування комерційних підприємств сторін на території різних держав. Так, договір купівлі-продажу, укладений між фірмами різної державної належності, які розташовані на території однієї держави, згідно з Конвенцією не може бути визнаний міжнародним. Водночас договір купівлі-продажу, укладений фірмами однієї державної належності, комерційні підприємства яких географічно розташовані в різних державах, буде визнаний міжнародним; 2) при виконанні договору товар переміщується через державні кордони. ***За типом оформлення*** контракти поділяються на такі групи:

* контракти на термін — передбачають поставку товару до чітко визначеного терміну, і в разі порушення строку покупець має право розірвати угоду;
* спеціальні контракти — на проектування, монтажні роботи, технічне обслуговування, проведення випробувань тощо;
* "рамкові" контракти — містять лише основні умови, які потребують подальшого уточнення;
* наміри — встановлюють намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань.

**6.3. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди, порядок укладання контрактів**

Підготовка до укладання контракту складається з трьох етапів:

1. вибір ринку та його вивчення;
2. вибір контрагента;
3. проведення попередніх переговорів та укладання контракту.

**Вибір ринку** проводиться згідно з програмою маркетингу, враховуючи наступні фактори: політичні взаємини з країною-контрагентом; місткість товарного ринку; кон'юнктура товарних ринків; торгово-політичні умови; транспортні умови; умови платежу і кредиту; правові питання; специфічні вимоги ринку; канали і методи збуту.

При **встановленні контакту з потенційним покупцем** можуть бути використані такі способи: 1) направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям; 2) прийняти і підтвердити замовлення покупця; 3) направити покупцеві пропозицію у відповідь на його запит; 4) взяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках; 5) направити покупцеві комерційний лист про наміри розпочати переговори щодо укладання контракту.

Письмову заяву продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу прийнято називати ***офертою.*** Вона повинна містити в собі усі істотні пункти передбачуваного договору і бути адресованою конкретній особі або невизначеному колу осіб за умови можливої індивідуалізації однієї або декількох з них, що бажатимуть прийняти пропозицію.Під ***акцептом*** розуміють згоду адресата, дану у встановлений строк, укласти договір на умовах, запропонованих в оферті. Відповідь на оферту, яка має за мету слугувати акцептом, але містить доповнення, обмеження або інші зміни, є відхиленням оферти та являє собою ***зустрічну оферту.***

Часто в міжнародній практиці використовується спосіб підготовки угоди на підставі вивчення умов ***замовлення на поставку товарів****,* отриманого від покупця. Замовлення може бути підтверджене і прийняте до виконання чи відхилене. У випадку, якщо ініціатива укладання угоди виходить від покупця, то його звернення до продавця з проханням надіслати оферту називається ***запитом****.*

**Етап укладання контракту** включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом ***переддоговірного періоду*** ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточняються її основні умови, щоб умови договору були конкретними і точними, не допускали різночитання. При цьому складається проект контракту. У період комерційних переговорів (***трактація угоди****)* вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. Після цього складається остаточний текст контракту. Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (***попереднє підписання, чи парафування тексту контракту****),* а потім підписується. Договір купівлі-продажу **вважається укладеним**, коли обидві сторони дійшли згоди за усіма істотними умовами угоди.

Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладання контракту.