

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

К. В. Вороніна

ДІЛОВА КОРЕСПОНДЕНЦІЯ ТА ЇЇ ПЕРЕКЛАД

Навчально-методичний посібник

Харків – 2014

УДК 811.111+811.161.2]255(075.8)

ББК 81.2-7-923

В 75

Рецензенти:

М. Ю. Бабенко – кандидат філологічних наук, доцент кафедри англійської філології Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди;

Я. Ю. Манжос – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри ділової іноземної мови та перекладу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

*Затверджено до друку рішенням Науково-методичної ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 5 від 23 квітня 2014 року)*

Вороніна К. В.

В 75

Ділова кореспонденція та її переклад : навчально-методичний посібник / К. В. Вороніна. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 96 с.

Навчально-методичний посібник «Ділова кореспонденція та її переклад» пропонує теоретичні засади та практичні рекомендації з укладання та перекладу договорів, поширених у сучасній зовнішньоекономічній діяльності. Посібник призначено для студентів 4 курсу освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» денної форми навчання факультету іноземних мов.

УДК 811.111+811.161.2]255(075.8)

ББК 81.2-7-923

© Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна, 2014

© Вороніна К. В., 2014

© Дончик І. М., макет обкладинки, 2014

ЗМІСТ

ЗМІСТ.....	3
ВСТУП.....	4
ЧАСТИНА I. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ДОГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА.....	5
1.1. Поняття та характеристика зовнішньоекономічних контрактів.....	5
1.2. Класифікація зовнішньоекономічних контрактів.....	6
1.3. Поняття типового контракту.....	10
1.4. Типова структура зовнішньоекономічного контракту.....	12
1.4.1. Назва, номер, дата та місце укладання контракту.....	13
1.4.2. Преамбула.....	14
1.4.3. Предмет контракту.....	14
1.4.4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).....	15
1.4.5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).....	18
1.4.5.1. Базисні умови поставки «Інкотермс».....	19
1.4.6. Ціна та загальна вартість контракту.....	24
1.4.7. Умови платежів.....	25
1.4.7.1. Форми розрахунків.....	25
1.4.8. Умови здавання-приймання товару (робіт, послуг).....	28
1.4.9. Упаковка та маркування.....	28
1.4.10. Форс-мажорні обставини.....	30
1.4.11. Санкції та рекламації.....	31
1.4.12. Урегулювання спорів у судовому порядку.....	32
1.4.13. Юридичні адреси та поштові та платіжні реквізити сторін.....	33
ЧАСТИНА II. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ.....	34
2.1. Контракт (договір) купівлі-продажу.....	34
2.2. Контракт (договір) про надання послуг.....	42
2.3. Дистриб'юторський договір.....	47
ТИПОВІ АНГЛОМОВНІ КОНТРАКТИ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДУ УКРАЇНСЬКОЮ.....	55
ТИПОВІ УКРАЇНОМОВНІ КОНТРАКТИ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДУ АНГЛІЙСЬКОЮ.....	82
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ.....	93
ЛІТЕРАТУРА.....	94

ВСТУП

Становлення та розвиток економічної діяльності будь-якої країни неминує призводити до потреби виходу на міжнародний рівень. Лише гармонійна взаємодія з іншими учасниками ринкових відносин здатна забезпечувати ефективний розвиток національної економічної системи. Зовнішньоекономічна діяльність як провідна складова господарської діяльності покликана створити необхідні умови для забезпечення інтеграції нашої країни у світовий простір.

Укладання зовнішньоекономічних контрактів (договорів) – невід’ємний компонент будь-якої міжнародної операції. Цей вид діяльності вважають одним з найскладніших у веденні господарчої діяльності підприємства, оскільки він вимагає виконання значного обсягу попередніх підготовчих робіт. Від того, наскільки якісно укладений контракт, залежить успіх не тільки однієї окремої операції, а й всього підприємства взагалі.

Навчально-методичний посібник «Ділова кореспонденція та її переклад» містить значний обсяг довідкової інформації стосовно основних понять, які застосовуються в міжнародних бізнес-операціях, що слугує основній меті – ознайомленню студентів з основами ведення зовнішньоекономічної діяльності взагалі та з особливостями укладання та перекладу контрактів зокрема.

У посібнику запропоновано класифікацію зовнішньоекономічних контрактів, схарактеризовано їх основні різновиди, визначено поняття типового договору, викладено типову структуру контракту – обов’язкові та другорядні його елементи. Під час підготовки теоретичної частини посібника було використано довідковий матеріал, запропонований провідними фахівцями в галузі зовнішньоекономічної діяльності: В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап’як, О. Ю. Григор’єв, А. О. Босак (2004), Е. А. Зінь, Н. С. Дука (2009), О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко (2012).

Практична частина посібника містить типові умови зовнішньоторговельного контракту, укладені українською та англійською мовами, зразки найбільш широко вживаних у міжнародній практиці контрактів українською та англійською мовами, а також типові контракти для перекладу англійською та українською мовами. Для посібника було відібрано двомовні договори, найбільш поширені в міжнародній практиці сьогодення. Зміненими є власні назви та деякі умови; переклад українською здійснено автором.

ЧАСТИНА I

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ДОГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА

1.1. Поняття та характеристика зовнішньоекономічних контрактів

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р.:

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту) є суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відповідної країни та їх іноземні контрагенти.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

– 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, що зареєстровані як такі в Україні і 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 дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

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

Іноземними суб'єктами господарської діяльності визнаються ті суб'єкти, які мають постійне місцезнаходження (для юридичних осіб) або постійне місце проживання за межами України (для фізичних осіб).

Предметом регулювання зовнішньоекономічного договору (контракту) є:

- зобов'язання продавця передати (поставити) у зумовлені строки другій стороні – покупцеві товар (роботи, послуги);
- зобов'язання покупця прийняти замовлений товар (роботи, послуги) і сплатити за нього певну грошову суму.

Однією з необхідних умов дійсності зовнішньоекономічного контракту є додержання письмової форми. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у письмовій формі, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України. У зв'язку з тим, що в зовнішньоекономічній сфері продавець і покупець товару знаходяться в різних державах, де сформовані і діють притаманні лише цим країнам суспільні, економічні та правові системи, які часто бувають діаметрально протилежними, процес передачі товару від продавця до покупця потребує застосування уніфікованих норм і правил щодо змісту зовнішньоекономічного договору (контракту).

Недодержання форми і порядку підписання зовнішньоекономічного контракту іноді є предметом спору між його сторонами, який передається на вирішення компетентного органу. У договорах міжнародної купівлі-продажу товарів, бартерних та інших контрактах, що їх укладають українські суб'єкти господарювання з іноземними контрагентами, найчастіше обумовлюється застереження, що будь-які спори, які виникають з даного контракту або у зв'язку з ним, підлягають передачі на розгляд та остаточне вирішення в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України.

Права та обов'язки сторін контракту визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не домовляться про інше. Місце укладення угоди визначається згідно із законами України.

1.2. Класифікація зовнішньоекономічних контрактів

Виділяють декілька критеріїв до класифікації міжнародних договорів. Так, за **кількістю учасників** розрізняють:

- односторонні – договори, де тільки одна сторона зобов'язана до певного виконання (договори позики, дарування, зберігання);
- двосторонні – договори, у яких обидві сторони набувають прав та обов'язків. Як правило, кожна зі сторін вправі відмовитися від виконання власних зобов'язань, якщо інша сторона не виконає свого зобов'язання або не висловлює готовності його виконати.

У залежності від **терміну тривалості** розрізняють:

- однократні – договори, які передбачають виконання умов один раз;
- тривалі – договори, виконання умов яких триває певний час.

Міжнародні контракти підрозділяють на **основні** та **забезпечувальні**.

До **основних** відносять:

- контракти купівлі-продажу товару;
- контракти, пов'язані з товарообмінними операціями;
- контракти з відступлення прав на об'єкти інтелектуальної власності (ліцензійні контракти);
- контракти надання науково-технічних послуг (інжиніринг, консалтинг);
- договір оренди (лізинг);
- контракти у галузі міжнародного туризму та інші.

До **забезпечувальних** (таких, що забезпечують рух товару) відносять:

- договори на міжнародне перевезення вантажів;
- контракти на надання транспортно-експедиторських послуг;
- договори страхування;
- договори на збереження вантажів під час міжнародних перевезень;
- договори з надання посередницьких послуг;
- договори на надання послуг по міжнародним розрахункам;
- договір на надання факторингових послуг;
- інші договори, що забезпечують основну діяльність на міжнародному ринку.

У міжнародній практиці розрізняють багато різновидів контрактів (договорів) на основі виду операції, яку супроводжує той чи інший договір. Схема, наведена нижче, пропонує класифікацію найбільш поширених у цей час міжнародних договорів.

Контракти в галузі ЗЕД

Купівлі-продажу	Зустрічних поставок	Спільна діяльність	Ліцензійні	Інші договори
↓	↓	↓	↓	↓
Експорт / імпорт (реекспорт / реімпорт)	Бартерні	Спільне виробництво	Купівлі / продажу ліцензій	Застави
				Перевезення
Комісії (консигнації)	Компенсаційні (офсетні зобов'язання)	Підряд / субпідряд	Франчайзинг	Страхування
				Лізинг (оренда)
				Консалтинг
				Інжиніринг

Наведемо визначення основних понять, широко вживаних у галузі ЗЕД, та схарактеризуємо різновиди договорів, викладені вище.

Імпортні операції – діяльність, пов'язана із закупівлею та ввезенням іноземних товарів для подальшої реалізації їх на внутрішньому ринку країни покупця.

Експортні операції – діяльність, пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту.

Реімпорт – ввіз до країни товарів, які раніше були експортовані та в закордонних країнах не зазнавали будь-якої обробки. Причиною реімпорту може бути неліквідність даних товарів (відсутність на них попиту) тощо.

Реекспорт – митний режим, згідно з яким товари, що походять з інших країн, не пізніше, ніж в усталений законодавством термін з моменту їх ввозу на митну територію країни, вивозяться з цієї території в режимі експорту.

Договір комісії – договір, згідно з яким одна з його сторін – комісіонер – бере на себе зобов'язання перед іншою стороною – комітентом – за винагородження заключити з третьою особою або особами одну або декілька угод від свого імені, але за рахунок комітента. Разом з договором доручення та агентським договором може бути віднесений до посередницьких договорів.

Договір (контракт) консигнації – різновид договору торгівельної комісії; угода між власником товару (консигнантом) та торгівельним посередником (консигнатором) про продаж товару (за кордон) на певних умовах зі складу консигнатора (консигнаційного складу).

Бартерна (товарообмінна) угода – це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між контрагентами, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах.

Компенсаційний договір – різновид зустрічної торгівлі або бартерних операцій, коли частина товару сплачується грошима (або валютою).

Офсетна операція – різновид компенсаційної операції під час закупки імпортової продукції, суттєвою умовою якої є висування зустрічних вимог з інвестування частини коштів від суми контракту в економіку країни-імпортера. Офсетна операція передбачає як обмін товарами та послугами, так і надання можливості вкладати капітал замість різного роду наданих послуг та отриманих пільг. Офсетні зобов'язання – різновид

вимог, які підлягають виконанню постачальником, що висуваються стороною, яка закупляє.

Договір про спільну діяльність – договір, за яким сторони здійснюють спільну діяльність без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону. Спільна діяльність може здійснюватися як шляхом об'єднання вкладів учасників (просте товариство), так і без об'єднання вкладів учасників.

Договір підряду – договір, за яким одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. Серед різновидів підряду зазвичай розрізняють такі: побутовий підряд, будівельний підряд та підряд на проектні та пошукові роботи.

Договір субпідряду – договір, який регулює відносини між підрядником та субпідрядником. Субпідряд – це роботи, які доручає генеральний підрядник третій стороні. У договорі субпідряду підрядник, що доручає виконання робіт іншій особі або організації, є замовником.

Ліцензійний договір – це договір, за яким одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог законодавства.

Франчайзинг – форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах. Метою такого дозволу є зазвичай виготовлення та (або продаж) певного товару та/або надання послуг. В українському законодавстві не використовується термін «франчайзинг», натомість цей договір називається договором комерційної концесії.

Договір застави – договір, який укладається між кредитором (заставодержателем) та боржником чи його майновим поручителем (заставодавцем). На підставі цього договору, за умови невиконання боржником своїх зобов'язань, заставодержатель для задоволення своїх вимог може звернути стягнення в порядку, встановленому законом чи договором, на заставлене майно чи майнові права.

Договір страхування – письмова угода між страхувальником і страховиком, згідно з якою страховик бере на себе зобов'язання у разі настання страхового випадку виплатити страхову суму або відшкодувати завданий збиток у межах страхової суми страхувальнику чи іншій особі,

визначеній страхувальником, або на користь якої укладено договір страхування (подати допомогу, виконати послугу тощо), а страхувальник зобов'язується сплачувати страхові платежі у визначені терміни та виконувати інші умови договору.

Догорів перевезення – договір, за яким одна сторона (перевізник) зобов'язується доставити довірений їй іншою стороною (відправником) вантаж до пункту призначення та видати його особі, яка має право на одержання вантажу (одержувачеві), а відправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату.

Лізинг (оренда або майновий найм) – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем майна (найчастіше – машин та обладнання) у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу.

Консалтинг – діяльність спеціалізованих компаній із надання певних послуг. До основних видів консалтингових послуг відносять бухгалтерські, податкові, юридичні, управлінські.

Інжиніринг – в традиційному розумінні – це інженерно-консультаційні послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу, або послуги із забезпечення нормального перебігу процесу виробництва та реалізації продукції. Інжинірингові послуги зазвичай надають спеціалізовані інженерно-консультаційні (інжинірингові) фірми. Інколи їх надають будівельні та виробничі компанії.

Наведена вище класифікація не є вичерпною; у залежності від підприємства, характеру та особливостей ведення господарської діяльності, його мети та завдань виникає потреба у інших видах операцій та, відповідно, у інших різновидах контрактів.

У рамках даного посібника вважаємо за доцільне навести лише найголовніші поняття, найбільш поширені у міжнародній діяльності. За більш докладною інформацією радимо звертатися до видань, що розкривають особливості ведення зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Поняття типового контракту

Складання будь-якого контракту – надзвичайно важка та копітка робота, яка вимагає великих витрат і часу, тому ділові партнери прагнуть до уніфікації та стандартизації контрактів. У практиці зовнішньоекономічної діяльності широко використовуються різні типові форми контрактів. За деякими підрахунками, у наш час на світовому ринку використовується понад 10 млн типових контрактів.

Типовий контракт – це розроблений за встановленими правилами документ, який містить низку уніфікованих умов, викладених у письмовій формі з урахуванням звичаїв та звичок, характерних для даної сфери діяльності чи торгівлі, та прийнятих сторонами контракту після того, як вони були узгоджені з вимогами конкретної угоди.

Текст конкретного типового контракту може використовуватись лише до суворо визначених видів угод або видів торгівлі чи при наданні послуг. Часто типові контракти розробляються та наказуються до обов'язкового використання галузевими відомствами або спілками підприємців.

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 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. За необхідності, у деяких пунктах контракту залишають місце для уточнення умов що узгоджуються, або просто залишають вільні граfi у розділі «Інші умови».

Типовий контракт може використовуватись двома способами:

- беззастережною згодою (приєднанням) однієї із сторін, що домовляються, умовами та положеннями форми типового контракту, запропонованою іншою стороною. Ця форма не повинна змінюватись, за винятком деяких 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.

Типові форми контрактів розробляють в основному великими експортерами певного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців. Це, як правило, *національні союзи*.

Проте стосовно багатьох товарів – зернових, лісо- і пиломатеріалах, шкір сировинних – велике значення мають типові контракти, розроблені міжнародними союзами підприємців.

Найбільше поширення в торгівлі зерновими, масляними товарами, цукром, кольоровими металами, бавовною, натуральним каучуком тощо дістали типові контракти, розроблені *біржовими комітетами*.

Галузеві об'єднання розробляють, як правило, кілька варіантів типових контрактів для кожного виду товарів. Різниця між цими варіантами полягає зазвичай в методі визначення ціни (ФОБ, СІФ тощо) способу доставляння товару (цілими пароплавами чи дрібними відправками); напрямку перевезення, що може вплинути на упаковку товару, умови страхування та ін.

Велику увагу розробці типових контрактів приділяє Європейська економічна комісія (ЄЕК) ООН. Під керівництвом ЄЕК розроблено понад 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу, частково, договір купівлі-продажу зернових; загальні умови експортних доставок машинного обладнання; загальні умови монтажу машинного обладнання за кордоном; загальні умови купівлі-продажу для експорту товарів довготривалого користування та інших металовиробів серійного виробництва; загальні умови купівлі-продажу цитрусових та ін.

Малі та середні підприємства зазнали уваги з боку Міжнародного торговельного центру (International Trade Centre), що є спільним допоміжним органом Світової Організації торгівлі (СОТ) та ООН. Так, цією організацією було розроблено та запроваджено типові контракти з урахуванням «зростаючої складності міжнародних торговельних трансакцій», «всесвітньо визнаних стандартів» з метою «якомога спростити процедури укладання контрактів у глобальному контексті» [11, с. V].

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.

1.4. Типова структура зовнішньоекономічного контракту

За своїм змістом зовнішньоекономічний контракт має бути складений за схемою (структурою), яка визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р.

Обов'язкові складові елементи зовнішньоекономічного контракту:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.
2. Преамбула.
3. Предмет договору (контракту).

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

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

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

7. Умови платежів.

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

9. Упаковка та маркування.

10. Форс-мажорні обставини.

11. Санкції та реклаमाції.

12. Врегулювання спорів у судовому порядку.

13. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

14. Підписи сторін, печатки.

Крім того, за домовленістю сторін у договорі можуть визначатися й додаткові умови (наприклад, про страхування, порядок сплати податків і зборів тощо).

Традиційно визнають міжнародний договір купівлі-продажу найбільш поширеним у міжнародній практиці. Отже, вважаємо за доречне розглянути більш детально кожен з пунктів договору на прикладі положень зовнішньоторговельного контракту (ЗТК).

1.4.1. Назва, номер, дата та місце укладання контракту

Назва контракту може бути будь-якою, наприклад: контракт на придбання товару, контракт спільної діяльності, контракт купівлі-продажу, контракт поставки і т. д.

Номер контракту привласнюється за згодою сторін, зазвичай за порядком реєстрації документів однієї із сторін (за місцем здійснення угоди), але може бути і подвійний номер, тобто містити реєстраційні дані обох сторін.

Місце підписання контракту. Один з найважливіших пунктів цієї частини контракту, оскільки права й обов'язки сторін зовнішньоекономічних контрактів визначаються правом країни, вибраної сторонами під час укладення контракту або внаслідок подальшого узгодження. Якщо в контракті не зазначено, правом якої країни керуються сторони, то застосовується право тієї країни, де створений, має своє місце проживання або основне місце діяльності продавець.

У разі якщо відсутня згода між сторонами щодо права, яке застосовується до контрактів ЗЕД, то застосовується право тієї країни, де створена, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, що є:

– продавцем – у контракті купівлі-продажу;

- наймодавцем – у контракті майнового найму;
- ліцензіаром – у ліцензійному контракті;
- охоронцем – у контракті зберігання;
- комітентом (консигнантом) – у контракті комісії (консигнації);
- довірителем – у контракті доручення;
- перевізником – у контракті перевезення;
- експедитором – у контракті транспортно-експедиторського обслуговування;
- кредитором – у контракті кредитування;
- дарувальником – у контракті дарування;
- поручителем – у контракті доручення;
- заставником – у контракті застави.

Щодо контрактів, укладених на аукціоні, внаслідок конкурсу або на біржі, то до них застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або біржа.

Дата підписання контракту. Порядок написання дати на контракті залежить від того, в якій країні підписується контракт. Дата, написана на контракті, який підписується не на території України, має виглядати таким чином: місяць, число, рік. Місяць пишеться літерами, число і рік – цифрами, наприклад: серпень, 25, 2010 р. Дата підписання контракту юридично означає набрання ним чинності, якщо інше не передбачене цим контрактом.

1.4.2. Преамбула

Сторони, що укладають контракт. У преамбулі визначається повне найменування сторін, під яким вони офіційно зареєстровані в торговому (державному) реєстрі у своїх країнах (із зазначенням номерів їх реєстраційних свідоцтв та місця реєстрації), з визначенням країн сторін, скорочена назва сторін («Продавець» і «Покупець»), прізвище, ім'я, по батькові осіб, які діють від імені сторін, а також найменування документів, якими керуються зазначені особи під час укладення контракту (статут, наказ тощо). Назви підприємств, від імені яких укладається договір, мають бути максимально точними, і не треба обмежуватися тільки аббревіатурою. Тут, також в обов'язковому порядку, необхідно вказати правове становище сторін, включаючи номер і вид ліцензії на цей вид діяльності.

1.4.3. Предмет 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.

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).

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

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду; його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

Визначення одиниці вимірювання кількості товару в зовнішньоекономічному договорі здійснюється відповідно до Митного тарифу України, яким встановлено основну та додаткові одиниці вимірювання (основна одиниця – кілограм; додаткові одиниці – метричні тони (вантажопідйомність); грам; квадратний метр; кубічний метр; кюрі; літр; метр; пара (2 шт.); штука тощо).

Визначення кількості товару в договорі є обов'язковим і має свої особливості, які полягають у такому:

- кількість товару встановлюється твердо фіксованою цифрою, у встановлених межах, шляхом вказівки на порядок її визначення (наприклад, згідно з графіком відвантаження);
- у випадках великої кількості масових товарів, кількість яких вимірюється ваговими одиницями, складно витримати вагу фактично поставленого товару з точністю до десятків, а інколи і сотень тон. Наприклад, при поставці руди, її фактична вага може відрізнятись від зафіксованої у договорі в результаті зміни вологості. У таких випадках вказуються допустимі відхилення у відсотках від номінальної ваги.

З низки товарів абсолютно точно дотримання кількості не представляється можливим не тільки за умов навантаження-розвантаження та перевезення, але й з інших причин, у тому числі через кон'юнктуру ринку. У цих випадках у договорі застосовується поняття «опціон по кількості», яке допускає відступ від кількості, обумовленої в контракті. Для визначення межі допустимого відхилення звертаються до практики, що склалася у відносинах між сторонами, або до звичаїв у відповідній сфері торгівлі.

Залежно від того, чи входить тара та упаковка до складу товару, що поставляється, розрізняють масу брутто (масу товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковками) та масу нетто (масу товару без упаковки). У випадках, коли маса тари становить не більше 1–2 % від маси товару, і коли ціна тари незначна, сторони нехтують масою тари. У цьому разі у контракті робиться застереження «маса брутто за нетто».

Для того, щоб уникнути ризику отримати товар не тієї якості, у контракті слід передбачити відповідальність за поставку неякісного товару, умови повернення товару, умови повернення валюти. Можна також передбачити в контракті такий пункт, як зниження ціни товару в разі поставки товару іншої якості, з обов'язковим складанням акта на отриманий товар. У цьому розділі зазначається:

- технічний рівень та якість товару, що постачається;
- документи та організації, які підтверджують якість товару;
- комерційні гарантії якості;
- перевірка якості або прийняття товару на підприємствах постачальників.

Визначити якість товару в контракті купівлі-продажу означає встановити якісну характеристику товару, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його за призначенням відповідно до потреб споживача. Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару, від практики, що склалася у міжнародній торгівлі даним товаром, та інших умов. Сторони повинні прагнути до того, щоб дати повнішу характеристику товару.

У міжнародній практиці використовуються такі способи визначення якості:

1. За стандартом. Цей спосіб передбачає, що якість товару має точно відповідати певному стандарту. Застосування стандартів полегшує встановлення у контрактах якості товарів із загальними родовими ознаками та уніфікованої продукції. Але в багатьох країнах застосування стандартів не є обов'язковим. У контракті досить зазначити номер та дату стандарту і організацію, яка його розробила. За стандартом визначається якість машин, обладнання, уніфікованої продукції, чорних металів, зернових тощо.

2. За технічними умовами. Якщо на даний товар відсутні стандарти чи існують особливі умови його виробництва та експлуатації, то для встановлення спеціальних вимог до його якості застосовуються технічні умови. Технічні умови містять докладну технічну характеристику товару, описання матеріалів, з яких він має виготовлятися, правила та методи перевірки і випробувань.

3. За специфікацією. Специфікація, яка є додатком до договору, містить зазвичай необхідні технічні параметри, які характеризують товар.

Специфікації складаються в основному експортерами, тому що характеризують індивідуальний товар, але можуть складатися й імпортерами, різними асоціаціями та іншими організаціями як національними, так і міжнародними.

4. За зразком. Цей спосіб передбачає надання продавцем покупцю зразків товарів і підтвердження їх покупцем, після чого вони стають еталонами. У контракті записується, що якість товару повинна відповідати зразкам, визначається порядок звірки товарів із зразками (вказуються умови, в яких товар може відхилитися за якістю від зразка), а також строки зберігання сторонами зразків (наприклад, протягом якогось строку з дати надходження останньої партії товару). Зазвичай прийнято відбирати три зразки: один екземпляр зберігається у покупця, другий у продавця, третій – у нейтральній організації (наприклад торговій палаті), зазначеній у договорі. Цей спосіб використовується в основному у торгівлі споживчими товарами, а також деякими видами обладнання; часто використовується при укладенні контрактів на виставках та ярмарках.

5. За описом. Цей спосіб використовується для визначення якості товарів з індивідуальними ознаками, наприклад фруктів. У контракті докладно описуються усі властивості товару.

6. За попереднім оглядом. Так продаються товари на аукціонах та зі складів. У контракті цей спосіб позначається словами «оглянуто-схвалено». Покупцю надається право оглянути усю партію товару в зазначений термін. Продавець повинен гарантувати якість товару такою, якою її оглянув та схвалив покупець, і продавець фактично не відповідає за якість поставленого товару, якщо в ньому не було прихованих недоліків, які покупець при огляді товару встановити не міг та про які його не повідомили до укладення угоди. У контракті зазначається: «Товар поставляється за попереднім оглядом».

7. За вмістом окремих речовин у товарі. Цей спосіб передбачає встановлення у контракті у відсотках мінімально допустимого вмісту корисних речовин та максимально допустимого вмісту небажаних елементів або домішок. Наприклад, у контрактах на метали та руди показником якості є вміст основної речовини та окремих домішок (наприклад, предмет контракту – мідна руда із вмістом міді не менше ніж 95 %), у торгівлі цукром – вміст сахарози.

8. За виходом готової продукції. При цьому способі у контракті встановлюється кількість (у відсотках до загальної маси або в абсолютних величинах) кінцевого продукту, який має бути одержаний із сировини наприклад, цукру-рафінаду із цукру-сирцю, олії із насіння.

9. За натурною вагою. Цим способом визначається якість зернових. Натурна вага – це вага одного гектолітра (одиниці об'єму) зерна. Натурна вага характеризує фізичні властивості зерна (форма, величина зерна, наповненість), а також дає уявлення про вихід борошна та крупи з нього. Показник натурної ваги звичайно застосовується у поєднанні з іншими показниками (наприклад, вміст сторонніх домішків у зерні).

10. Спосіб «тель-кель» (такий, який є). Цей спосіб застосовується, зокрема, при продажу врожаю зернових, коли продавець не відповідає за якість поставленого товару, і означає поставку товару «яким він є». Покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості, якщо він відповідає назві (виду, сорту), вказаній у договорі, та не має права подавати рекламацію. Цей спосіб застосовується також при морському перевезенні вантажів, коли продавець не відповідає за погіршення якості товару в дорозі.

Документом, який підтверджує якість товару, може бути сертифікат виробника або сертифікат нейтральної організації, яка надає його на замовлення продавця. За надання сертифіката продавець може вимагати підвищення ціни товару.

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

Зазначається вид транспорту та базисні умови поставки, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару, а також конкретний строк поставки товару або окремих партій. У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються умови та строки виконання робіт (послуг).

Поставка товару з однієї країни в іншу пов'язана з витратами, ризиком і здійсненням низки технічних та адміністративних функцій. Ці питання торгівлі партнери погоджують у зовнішньоекономічному договорі (контракті) шляхом застосування «базисних умов» за Інкотермс у чинній редакції. Під базисними умовами розуміють встановлення в договорі обов'язків партнерів, які зводять до мінімуму непорозуміння та спори по відношенню до таких аспектів угоди:

- хто, від якого і до якого пункту доставки здійснює поставку товару та несе витрати, відповідає за можливі ризики;
- в який момент поставки ризик втрати товару переходить від продавця до покупця;
- хто здійснює митне оформлення (митну чистку) товару. Таким чином, базисні умови визначають обсяг послуг з поставки товару та вартість транспортних і митних витрат, які враховуються у ціні товару. Зупиняючись на тій чи іншій умові поставки, необхідно визначити співвідношення між

витратами на підготовку товару до транспортування, відвантаження, митну чистку, перевезення, оплату транспорту тощо та використати ці розрахунки при визначенні ціни товару.

Для того щоб ефективно здійснити зовнішньоекономічну операцію, необхідно відпрацювати динаміку руху всіх складових договору з урахуванням ризиків і невизначеностей. Ступінь виникнення ризиків, пов'язаних з умовами поставки, досить високий, і може призвести до великих збитків.

У даному розділі договору (контракту) слід також відображати терміни і дату поставки товару. Термін поставки означає тимчасовий період або календарну дату, протягом якої або до якої товар повинен бути поставлений продавцем в обумовлений договором географічний пункт тощо.

1.4.5.1. Базисні умови поставки «Інкотермс»

Інкотермс (*англ. Incoterms, International commerce terms*) – міжнародні комерційні умови, комплект міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів (умов) у галузі міжнародної торгівлі.

Умови Інкотермс є стандартизованими. Ці умови регламентують момент передачі права власності на товар і всі пов'язані із цим ризики. Застосовуються в міжнародних договорах купівлі-продажу.

Інкотермс встановлюють правила, які регулюють питання, пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця. Це включає в себе власне перевезення, відповідальність за експортне та імпорнтне очищення товарів. Ці правила визначають відповідального за сплату доставки, митного оформлення, та страхування ризиків на шляху транспортування товарів у залежності від означених стандартних умов поставки.

У вересні 2010 року *Міжнародною торговою палатою* оголошено про випуск нової редакції правил щодо використання національних і міжнародних торгових умов *Incoterms 2010*. Ці правила, які застосовуються компаніями при проведенні численних операцій по всьому світу, набули чинності 1 січня 2011р.

Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями і комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосованих в міжнародній торгівлі термінів.

EXW (EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця)

Термін «Франко завод» означає, що продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з постачання, коли він надасть товар у роз-

порядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (наприклад: на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

FCA (Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця)

Термін «Франко перевізник» означає, що продавець доставить товар, який пройшов митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. Слід зазначити, що вибір місця постачання вплине на зобов'язання по завантаженню і розвантаженню товару на даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за відвантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, продавець за відвантаження товару відповідальності не несе. Даний термін може бути використаний під час перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

FAS (Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)

Термін «Франко вздовж борту судна» означає, що продавець виконав постачання, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FAS на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту (на відміну від умов попередніх видань «Інкотермс» – обов'язок по митному очищенню для експорту покладалася на покупця). Однак якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з митного очищення товару для експорту, то це повинно бути чітко обговорене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

FOB (Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження)

Термін «Франко борт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

CFR (Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення)

Термін «Вартість і фрахт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. За умовами терміна CFR на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

**CIF (Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)
Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)**

Термін «Вартість, страхування та фрахт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати або ушкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. За умовами терміна CIF на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CIP.

**CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)
Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)**

Термін «Фрахт/перевезення та страхування оплачені до» означає, що продавець доставить товар вказаному перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до зазначеного пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки таким чином товару. Однак, за умовами CIP на продавця також покладається обов'язок по забезпеченню страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен брати до уваги, що відповідно до умов терміна CIP від продавця потрібно забезпечення страхування з мінімальним покриттям. За умовами терміна CIP на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

**CPT (Carriage Paid To (... named place of destination)
Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)**

Термін «Фрахт/перевезення оплачено до» означає, що продавець доставить товар вказаному перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до зазначеного пункту

призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати чи пошкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику. За умовами терміна СРТ на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

DAT (Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу)

Термін «Поставка на терміналі» (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання з постачання, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення. Під терміналом розуміють будь-яке місце, у т. ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Продавець несе всі ризики по доставці товару і його розвантаженні на терміналі. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

DAP (Delivered At Point (... named point of destination) Постачання в пункті (... назва пункту)

Термін «Поставка в пункті» (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання з постачання, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в узгоджене місце призначення. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

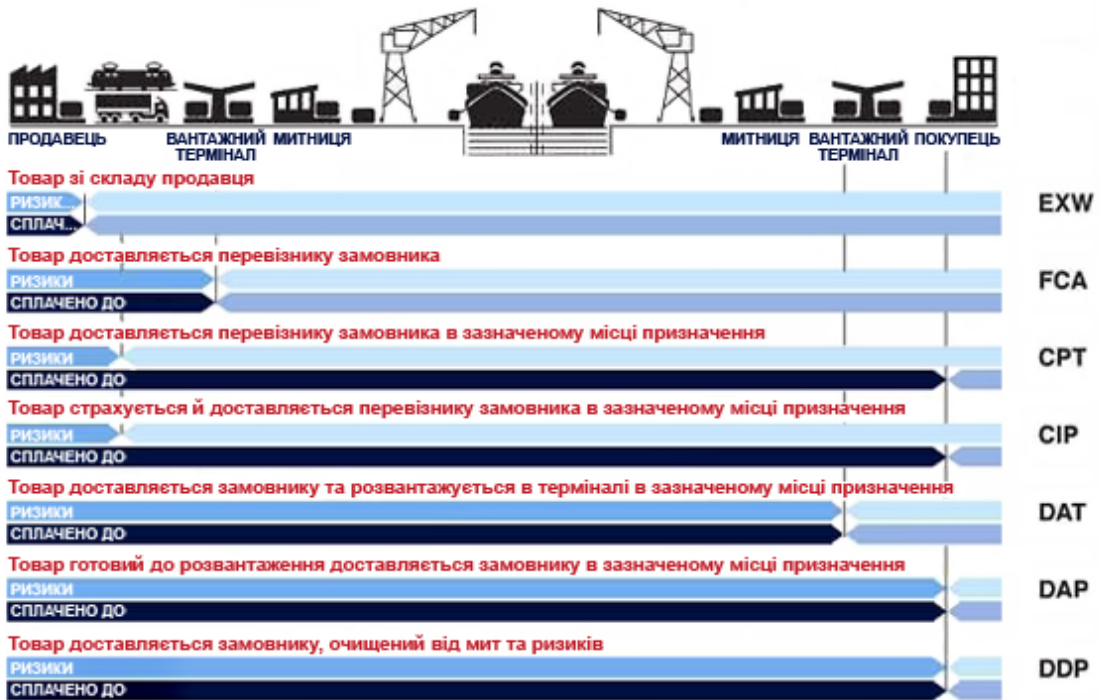
DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Термін «Поставка зі сплатою мита» означає, що продавець надасть товар, що пройшов митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу, у розпорядження покупця у вказаному місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом «мити» тут розуміють відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних мит, податків та інших зборів). У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпоротної ліцензії. Якщо сторони погодилися про ви-

ключення із зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу [9].

ІНКОТЕРМС 2010

ВСІ ВИДИ ТРАНСПОРТУ



МОРСЬКИЙ ТА ВНУТРІШНІЙ ВОДНИЙ ТРАНСПОРТ

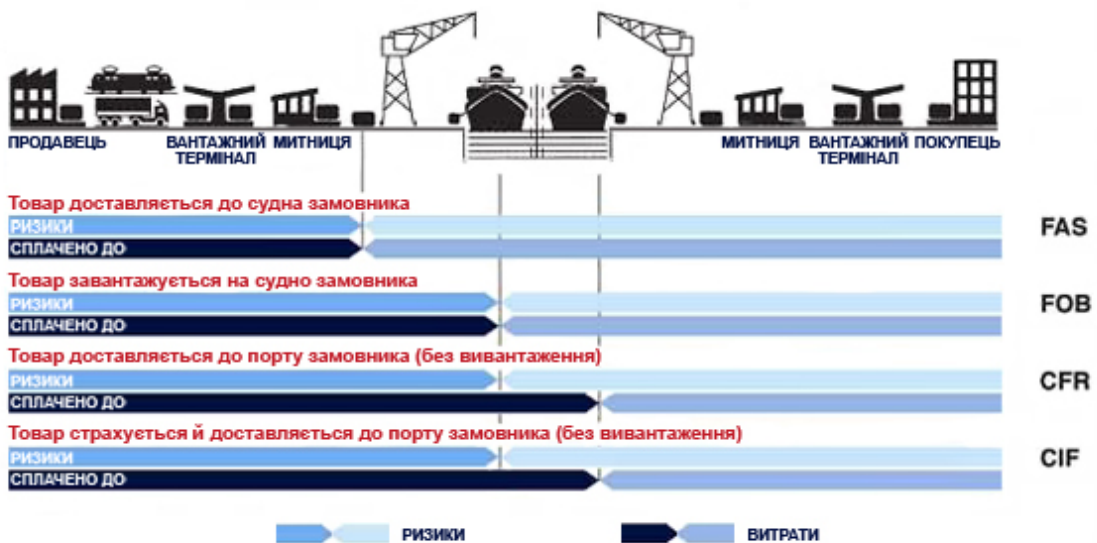


Рис. 1. Інкотермс 2010. Складено за матеріалами [9]

1.4.6. Ціна та загальна вартість контракту

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

При розрахунках ціни контракту (договору) за формулою зазначають орієнтовну вартість контракту (договору) на дату його укладення. У контракті (договорі) про переробку давальницької сировини також зазначається її застава вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки. У бартерному контракті (договорі) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються, з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Валютою контракту може будь-яка іноземна валюта, віднесена до першої групи Класифікатора іноземних валют. Згідно з Класифікатором іноземних валют, затвердженого Державною митною службою України, всі іноземні валюти поділяються на 3 групи: 1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу; 2 група – вільно конвертовані валюти, які не використовуються широко для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу; 3 група – неконвертовані валюти.

Спосіб фіксації ціни визначає, коли фіксується ціна у контракті: у момент його укладання, протягом строку його дії або у момент його виконання.

За способом фіксації у контракті можуть бути такі види цін:

1) тверда ціна, яка встановлюється у момент підписання контракту і протягом строку його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткострокових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 до 14 днів);

2) ціна з подальшою фіксацією – цей різновид ціни у контракті не вказується, а лише описується спосіб установлення ціни в майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або в зазначені договором строки на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим строком виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у

залежність від їх якості (в основному при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим строком поставки або наданням кредиту;

3) змінна ціна – ціна, яка розраховується у момент виконання угоди перегляданням базисної ціни з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі строки поставок (як правило, понад рік), головним чином, складного комплектного обладнання.

1.4.7. Умови платежів

Цей розділ визначає спосіб, порядок і терміни фінансових розрахунків. Рекомендується чітко вказати, як здійснюється оплата товару (передоплата, часткова передоплата тощо), терміни кожного платежу.

Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті контракту (договору) зазначаються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) і/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією);

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

Слід розрізняти валюту ціни та валюту платежу.

Валютою ціни є грошова одиниця, у якій виражається ціна товару. При виборі валюти ціни до уваги беруться міжнародні звичаї (наприклад, ціна на метали та вугілля виражається у фунтах стерлінгів, на нафтопродукти – у доларах США).

Валюта платежу – це валюта, у якій відбувається фактична оплата товару або погашення міжнародного кредиту. Зі зміною курсу валюти змінюється реальна вартість платежу.

1.4.7.1. Форми розрахунків

Форми розрахунків – це сформовані у міжнародній комерційній та банківській практиці і врегульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконується через банк. Практика міжнародної торгівлі та банківської практики виділяє п'ять основних форм розрахунків:

- авансовий платіж (cash in advance/down payment);
- банківський переказ (remittance);

- акредитив (letter of credit);
- інкасо (collection of payment або collection);
- відкритий рахунок (open account).

Ці п'ять форм відрізняються за ступенем вмісту заходів проти ризиків неплатежу, швидкістю отримання валютного виторгу, вартістю розрахунків тощо. У вищезазначеному переліку різні форми розрахунків розміщені у порядку зростання ризиків для експортера та, відповідно, зменшення ризику для імпортера при їх використанні. Авансовий платіж є найбільш ризикованим для імпортера та найменш ризикованим – для експортера; відкритий рахунок, навпаки, є найбільш ризикованим для експортера і найменш ризикованим – для імпортера. Це пояснюється тим, що ці форми надають одnobічні вигоди або покупцю, або продавцю. Крім того, вони порівняно із акредитивом та інкасо передбачають роль банку лише як провідника грошових коштів.

Авансовий платіж передбачає передачу покупцем продавцю грошової суми або майнової цінності (сировини, комплектувальних матеріалів, необхідних для виготовлення замовленого товару тощо) до відвантаження товару у рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Аванс може надаватись у розмірі повної вартості зовнішньоекономічного договору, а також у вигляді частки, певного відсотка від неї.

Розрахунки у формі **банківського переказу** полягають у тому, що покупець дає доручення банку, який його обслуговує, переказати певну суму в іншу країну та виплатити одержувачу цю суму. Банківський переказ – це просте доручення комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити певну суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) іноземному отримувачу (бенефіціару, експортеру) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми. Виплата банківського переказу може мати певні умови. Ці умови обумовлюються у контракті і, відповідно, у платіжному дорученні банку. Наприклад, в них може бути умова, що виплата переказу бенефіціару здійснюється після надання ним зазначених комерційних та фінансових документів або проти надання розписки (документарний або умовний переказ).

Проте кращою для продавця є **акредитивна** форма розрахунків.

Акредитив – це заповнений на формалізованому бланку договір, у якому банк, що відкриває акредитив (банк-емітент), бере на себе зобов'язання здійснити за розпорядженням та за рахунок покупця платіж зазначеної у ньому суми третій особі (бенефіціару) (при розрахунках готівкою) або акцептувати трату (при розрахунках у кредит) проти подання продавцем передбаченого у ЗТК комплекту документів, які

підтверджують поставку товару згідно з умовами ЗТК. Такий акредитив називається документарним.

Таким чином, акредитивна форма розрахунків практично виключає платників із процесу прийняття рішення – платити чи не платити за поставлені товари, оскільки ця форма розрахунків передбачає укладення окремого від ЗТК платіжного договору, яким є акредитив. Цей договір укладається між покупцем (клієнтом), банком-емітентом, який приймає зобов'язання забезпечити платіж, та продавцем-бенефіціаром (отримувачем грошей). На відміну від розрахунків банківськими переказами та інкасо, згода на здійснення платежів за поставлені товари не залежить від самих платників.

У комплект документів, проти яких здійснюється оплата, зазвичай входять такі документи:

- специфікації поставленого товару;
- сертифікат якості товару;
- пакувальні листи;
- транспортний документ;
- рахунки-фактури (інвойси);
- страхові поліси тощо.

Принципова схема здійснення розрахунків при акредитиві та інкасо в цілому ідентична, вона поєднує такі етапи:

- 1) експортер відвантажує товар, оформлює комплект відвантажувальних документів та передає їх до свого банку (банк експортера);
- 2) банк експортера перевіряє правильність оформлення документів (особливо при акредитиві) та пересилає їх банку імпортера;
- 3) банк імпортера перевіряє документи та передає їх імпортеру, отримуючи від нього відповідне грошове відшкодування;
- 4) банку експортера перераховується відповідна сума, яка після здійснення відповідних процедур (здійснення необхідних платежів), зараховується на рахунок експортера.

Але між акредитивом та інкасо існує принципова різниця. Вона пов'язана з різною долею відповідальності банку імпортера щодо забезпечення платежу. При **інкасо** банк імпортера є виконавцем доручення здійснити конкретні фінансові операції: передати отримані від експортера документи та перерахувати відповідному банку (банку експортера) необхідну суму з отриманих від імпортера коштів. При цьому банк імпортера не несе відповідальності за забезпечення цього платежу, тобто якщо імпортер за якимись причинами відмовиться здійснювати оплату, банк поверне документи експортеру без оплати. Щодо **акредитиву**, він є більш надійним, оскільки передбачає відповідальність банку, що відкрив акредитив (в більшості випадків, банку імпортера), заплатити експортеру

необхідну суму проти надання йому експортером комплексу відвантажувальних документів, оформлених згідно з умовами відкритого акредитиву. Отже, в цілому акредитив більш вигідний продавцю, а інкасо – покупцю.

Розрахунки інкасо передбачають, що продавець направляє до банку, в якому відкритий його рахунок, інкасове доручення у комплекті з обумовленим у контракті набором документів та доручає цьому банку-ремітенту здійснити з банком-кореспондентом, в якому є рахунок покупця (інкасуєчим банком), платіж або акцепт векселів проти перерахованих у дорученні документів з умовою, що передача документів покупцю буде здійснена інкасуєчим (представляючим) банком лише після згаданих платежу або акцепту.

Відкритий рахунок – форма комерційного кредитування покупця. Покупець після отримання товару переводить на відкритий рахунок покупця узгодженими частинами належну суму платежу. Відвантажувальні документи зазвичай передаються продавцем покупцю, минаючи банк (поштою).

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

Визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Здавання-приймання товару проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами (накладна, пакувальний лист, відвантажувальна специфікація тощо), за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару (сертифікат якості, сертифікат відповідності).

Під час здавання-приймання товару відбувається його передача покупцю та перевірка відповідності показників кількості та якості товару, вказаного в документах та в натурі.

1.4.9. Упаковка та маркування

Ця стаття містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї 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.

Товар не відповідає договору, якщо він не тарований або не упакований звичайним способом або способом, який є неналежним для збереження та захисту відповідного товару. Упакувати товар відповідно до умов транспортування є обов'язком продавця, але тільки тією мірою, якою йому до укладення договору купівлі-продажу були відомі обставини, пов'язані з транспортуванням.

Маркування товару – умовне позначення, яке наноситься на упаковку вантажного місця та включає необхідні відомості для належного перевезення та здавання вантажу одержувачу. Маркування – це засіб, за допомогою якого відбувається ідентифікація товару. У договорі необхідно обумовлювати текст маркування, якою мовою і де воно має бути нанесене. Якщо покупець не вимагає нанесення спеціального маркування, то воно має здійснюватися згідно із загальноприйнятими міжнародними нормами, а саме:

- давати товаросупровідну інформацію (назва одержувача вантажу, пункту і країни призначення вантажу; номер контракту; маса брутто і нетто; розміри вантажного місця, його номер; назва відправника; назва країни походження товару);
- давати вказівки транспортним організаціям щодо поводження з вантажем;
- попереджати про небезпеку, яку може спричинити товар (вантаж) у випадку неналежного поводження з ним.

Типові написи на упаковці товару при міжнародних перевезеннях наведені нижче:

Українська мова	Російська мова	Англійська мова	Італійська мова	Німецька мова
Обережно!	Осторожно!	Handle with care!	A t ten z i one!	Vorsicht!
Скло	Стекло	Glass	Vetro	Glas
Не застосовувати крюків	Не употребляй крюков	Use no hooks	Non(Solle-vare con) ganci	Keine Haken gebrauchen
Верх	Верх	Top	Sopra	Oben
Ламкий вміст	Ломкое содержание	Fragile	Fragile	Zerbrechlich
Тримати свіжо	Держать свежо	Keep in cool place	Conservare al fresco	Kuhlauf-bewahren
Тримати сухо	Держать сухо	Keep dry	Conservare all'asciutto	Trocken aufbewahren
Тут відкривати	Здесь открывать	Open here	Aprire qui	Hieroffhen
Тут піднімати	Здесь поднимать	Lift here	Solle-vare qui	Hier anheben
Пересувати на валиках	Передвигать на валиках	Use rollers	Transportare su rolli	Auf Rolien transportireren

Складено за матеріалами: [4]

Знаки відповідності та екологічного маркування є найбільш важливими знаками маркування. Вони призначені для інформування про те, що товар пройшов сертифікацію, в результаті якої гарантується його якість та

безпека. Таку гарантію дають незалежні компетентні організації, які володіють власними засобами контролю відповідності стандартам товару або послуги. Після проведення необхідних випробувань незалежна компетентна організація видає на товар або послугу сертифікат відповідності.

1.4.10. Форс-мажорні обставини

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

Для позначення обставин, які звільняють від відповідальності за невиконання зовнішньоекономічного договору (контракту), використовується декілька суміжних за змістом понять – «непереборна сила», «форс-мажор», «обставини, що ускладнюють виконання зовнішньоекономічного контракту (договору)».

Непереборна сила – надзвичайні і невідворотні обставини, які мають прояв у вигляді стихійного лиха, що не залежить від волі людей: війна, блокада, пожежа, аварія, паводок, замерзання моря, закриття морських проток між портами відправлення та призначення вантажу тощо. Непереборна сила є обставиною, що звільняє від відповідальності як у договірних, так і у позадоговірних зобов'язаннях.

Форс-мажорні обставини – надзвичайні та невідворотні події, що відбуваються незалежно від волі і бажання замовника або виконавця, які призводять до порушення умов укладених контрактів. До них віднесені обмеження, прийняті державою або відповідним державним органом: заборона експорту (імпорту), валютні обмеження або обмеження прав власності на сировину чи готову продукцію. Причиною форс-мажорних обставин є цілеспрямовані дії конкретних осіб. Форс-мажорні обставини звільняють лише від договірної відповідальності.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати (МТП), форс-мажорні обставини поділяються на такі категорії:

а) повінь (але щорічний розлив річок не є форс-мажорною обставиною), землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи; епідемії;

б) пожежі, вибухи, вихід з ладу чи пошкодження машин та устаткування;

в) страйки, саботаж, локаут та інші непередбачені зупинки на виробництві;

г) оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;

г) законні або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту (наприклад, ембарго на експорт певних товарів, валютні обмеження тощо).

З точки зору терміну дії форс-мажорні обставини можуть бути поділені на 2 категорії:

- тривалі, до яких належать, передусім заборона експорту (іноді й імпорту), війна, заколоти, блокада, валютні обмеження або інші заходи уряду чи його органів;

- короткострокові, до яких належать пожежа, повінь, стихійні лиха, замерзання моря або порту, закриття морських проток, які лежать на звичайному морському шляху, між портами навантаження та розвантаження, відхилення на шляху, викликані воєнними діями, тощо.

Обставини, що ускладнюють виконання зовнішньоекономічного договору – події, які суттєво змінюють рівновагу договірних зобов'язань в силу збільшення вартості виконання або зменшення цінності отриманого стороною виконання договору або зменшення очікуваного доходу (прибутку).

До умов виникнення обставин, що ускладнюють виконання договору, належать:

- події, що виникають або стають відомі потерпілій стороні після укладення договору;

- події, що не могли бути враховані потерпілою стороною при укладенні договору;

- події, що перебувають поза контролем потерпілої сторони;

- ризик виникнення цих подій не був прийнятий на себе потерпілою стороною.

Головною кваліфікуючою ознакою ускладнень виконання зовнішньоекономічного контракту (договору) є суттєва зміна рівноваги договору: обставини змінилися настільки, що якби сторони могли це передбачити, вони не уклали б договір або уклали б його на інших умовах. У випадку зміни обставин, якими сторони керувались при укладанні договору, договір може бути змінений або розірваний за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором.

1.4.11. Санкції та рекламації

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

Рекламація – заява, що містить претензію з приводу неякісного товару або неналежного виконання однією із сторін контракту (договору) взятих на себе зобов'язань. Рекламація містить вимоги про усунення недоліків, зниження ціни, покриття збитків, повернення товару або його обмін на якісний та ін. Підставою для пред'явлення продавцеві рекламації є комерційний акт, який складається покупцем у разі виявлення при прийманні поставленого товару невідповідності за кількістю або якістю. Порядок подачі та розгляду рекламації встановлюють під час укладення договору. При цьому мають бути чітко визначені строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору при цьому, способи врегулювання рекламацій.

Штрафні санкції – заходи примусового впливу, які охоплюють заборону або обмеження діяльності, штрафні стягнення, вилучення матеріальних і грошових ресурсів. За видами санкцій розрізняють штрафи, пені, неустойки.

Штраф – форма економічного впливу на порушника за порушення вимог щодо якості виконаних робіт, наданих послуг чи поставлених матеріальних цінностей. Визначається у фіксованій сумі або у відсотках до суми порушення, у відсотках від вартості непоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів. Також визначаються строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють.

Пеня – вид майнової санкції, грошове стягнення за невиконання у визначений термін зобов'язань із платежів.

Неустойка – один з видів санкцій, що застосовується за невиконання зобов'язань у встановлені терміни. Визначається переважно у відсотках до суми порушення.

Штрафні санкції не повинні суперечити імперативним нормам права, які підлягають застосуванню до договору, інакше їх неможливо буде реалізувати в судовому порядку.

Збитки – шкода та упущена вигода, які понесені іншою стороною внаслідок порушення умов договору. Межа збитків не може перевищувати шкоди, яку сторона, що порушила, передбачала або повинна була передбачати на момент укладання договору, враховуючи обставини, про які вона знала або повинна була знати.

1.4.12. Урегулювання спорів у судовому порядку

У судовому порядку виявляють умови вирішення спорів щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору. Домовленість сторін про порядок вирішення спорів повинна бути відображена у вигляді арбітражного застереження в самому договорі або у вигляді окремої угоди.

У світі визнаним є фундаментальний принцип, згідно з яким арбітражне рішення, винесене у зовнішньоторговельному спорі, вважається остаточним і не підлягає оскарженню у будь-якій судовій інстанції.

Суперечки, що виникають між партнерами при виконанні контрактів, які вони не могли розв'язати договірним шляхом під час переговорів, відповідно до міжнародних традицій, передаються на розгляд арбітражів.

Арбітражі існують у двох видах:

- постійно діючий арбітраж (інституційний), який охоплює арбітражні суди, колегії арбітрів, арбітражні комісії;
- арбітраж "ad hoc" (ізолюваний, разовий), який створюється кожного разу для розв'язання одного чи декількох спірних питань за конкретним контрактом.

1.4.13. Юридичні адреси та поштові та платіжні реквізити сторін

У цьому розділі записуються;

- повні юридичні адреси сторін, які відповідають адресам, що містяться у зареєстрованих статутах підприємств сторін;
- імена представників сторін;
- банківські рахунки та адреси обслуговуючих банків (повна назва банку, з розрахункового рахунка якого (або на розрахунковий рахунок якого) будуть здійснюватись платежі, із зазначенням його повної адреси, реквізитів зв'язку та номера розрахункового рахунка).

Контракт скріплюється підписами уповноважених представників та печатками на останніх сторінках основного тексту та на кожному його додатку. Крім того, кожна сторінка основного тексту контракту та додатків парафуються підписантами або їх помічниками на свідчення того, що сторони згодні з умовами, записаними на цій сторінці, а також для того, щоб виключити можливі зловживання.

До основних умов відносять також **термін дії контракту**. Його необхідно зазначати для того, щоб знати, коли можна пред'явити вимоги і претензії у разі невиконання договірних зобов'язань за контрактом.

Додаткові умови

До додаткових умов зовнішньоекономічного договору (контракту) належать страхування; гарантії якості; умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників; визначення норм навантаження (розвантаження); умови передачі технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, митних зборів; різного роду захисні застереження; з якого моменту договір (контракт) починає діяти; кількість підписаних примірників договору (контракту); можливість та порядок внесення змін до договору (контракту) тощо.

ЧАСТИНА II

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ

2.1. Контракт (договір) купівлі-продажу

Найчастіше у зовнішньоекономічній практиці застосовується договір міжнародної купівлі-продажу, під яким зазвичай розуміють договір поставки товару, погоджений і підписаний експортером та імпортером. Обов'язковою умовою договору купівлі-продажу є перехід права власності на товар від продавця до покупця. У цьому полягає основна відмінність договору купівлі-продажу від усіх інших видів договорів – орендного, ліцензійного, страхування та інших, де немає умови про перехід права власності на товар, а предметом договору є або право користування товаром, або надання послуг.

У міжнародній практиці розрізняють такі види контрактів купівлі-продажу:

Контракт разового постачання – одноразова угода, що передбачає постачання узгодженої кількості товару до визначеної дати, терміну, періоду часу. Постачання товарів робиться один або декілька разів протягом встановленого терміну. Після виконання прийнятих зобов'язань дія контракту припиняється. Разові контракти можуть передбачати як короткі, так і тривалі терміни постачання.

Контракт з періодичним постачанням передбачає регулярне (періодичне) постачання визначеної кількості, партій товару протягом встановленого умовами контракту терміну, який може бути короткостроковим (один рік), і довгостроковим (5–10 років, а іноді і більше).

Контракти на постачання комплектного устаткування передбачають наявність зв'язків між експортером і покупцем – імпортером устаткування, а також спеціалізованими підприємствами, що беруть участь у комплектації такого устаткування. При цьому генеральний постачальник організує і відповідає за повну комплектацію і своєчасність постачання, а також за якість. Залежно від форми оплати товару розрізняють контракти з оплатою в грошовій формі і з оплатою в товарній формі цілком або частково.

Контракти з оплатою в грошовій формі. Контракти з оплатою в грошовій формі передбачають розрахунки у визначеній сторонами валюті із застосуванням обумовлених у контракті способів платежу (готівковий платіж, платіж з авансом і в кредит) і форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель).

Контракти з оплатою в товарній або змішаній формі. Значного поширення в сучасних умовах набули контракти з оплатою в змішаній формі, наприклад, при будівництві на умовах цільового кредитування підприємства «під ключ», коли оплата витрат відбувається частково в грошовій, а частково в товарній формі. Контракти з оплатою в товарній формі – бартерні угоди (товарообмінні і компенсаційні договори), передбачають простий обмін погоджених кількостей одного товару на інший. У цих угодах встановлюється або кількість товарів, що взаємно поставляються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

Контракти на управління є засобом, за допомогою якого фірми можуть направити частину свого управлінського персоналу, надаючи підтримку фірмі в іншій країні, чи виконувати спеціалізовані управлінські функції протягом визначеного періоду за встановлену плату. Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягу виробництва, а не від прибутку.

Контракти «під ключ» передбачають укладання контракту на будівництво підприємств, що передаються за встановлену плату власнику, коли вони повністю готові до експлуатації. Фірми, що реалізують проекти «під ключ», часто є виробниками промислового устаткування; вони поставляють частину устаткування згідно з проектом. Особливо часто такими проектами займаються будівельні фірми. Платежі по проектах «під ключ» здійснюються поетапно, мірою виконання запланованих робіт. Початковий платіж звичайно становить 10–25 % вартості контракту, 50–65 % виплачується у ході виконання запланованих за проектом робіт, решта – коли підприємство фактично працює відповідно до умов контракту.

Колективні контракти. Одним із найбільших секторів ринку колективних контрактів, що бурхливо розвиваються, стали проекти, які є надто великими для однієї компанії. З початку проекту кілька компаній різних країн погоджуються розділити між собою високі витрати і рівень ризику, пов'язані з розробкою низки компонентів, необхідних для кінцевого виробу; потім провідна (головна) компанія купує компоненти у фірм, кожна з яких виконувала визначену частину розробок.

Попередній контракт – це договір, за яким сторони зобов'язуються укласти в майбутньому договір щодо передачі товарів на умовах, які передбачені в попередньому договорі. На сторону, що необґрунтовано ухиляється від укладання договору, який передбачений таким договором, накладається відшкодування збитків іншій стороні, які були викликані шляхом ухилення.

Терміновий контракт – це договір, який укладається у випадку, коли покупцю необхідно отримати придбаний товар саме в обумовлений строк, а інші умови мають менш вагоме значення.

**Типові умови зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу
(англійською та українською мовами)**

CONTRACT No	ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ № _____
Kyiv « » 20	м. Київ « » 20 р.
ABC Plc, Brighton, UK hereinafter referred to as the “SELLER” represented by _____ acting on the basis of the Statute on the one part, and XYZ Ltd, Kyiv, Ukraine hereinafter referred to as the “BUYER” represented by _____ acting on the basis of the Statute on the other part, have concluded the present Contract on the following:	Компанія ABC Plc, Брайтон, Велика Британія, яка іменується в подальшому «ПРОДАВЕЦЬ», в особі _____ (посада, ПІБ), який діє на підставі Статуту, з одного боку, та товариство з обмеженою відповідальністю XYZ, м. Київ, Україна, яке іменується в подальшому «ПОКУПЕЦЬ», в особі _____ (посада, ПІБ), який діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей договір про таке:
1. SUBJECT OF THE CONTRACT	1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ
1.1. The Seller has sold and the Buyer has bought on CIF Odessa basis the goods listed in Appendix 1 being an integral part of this Contract.	1.1. Продавець продав, а Покупець купив на умовах CIF Одеса товарів, перерахованих у Додатку 1, який є невід’ємною частиною до даного Договору.
2. PRICE AND TOTAL VALUE	2. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА СУМА
2.1. The Total Contract Value amounts to _____ (_____) US\$:	2.1. Загальна сума Договору становить _____ (_____) доларів США
2.2. The prices are understood to be CIF Odessa including cost of packing, marking, loading on board a ship, stowing and fastening the goods in the hold, and the cost of the materials used for the purposes above. The prices are firm and are not subject to any alterations.	2.2. Ціни на товари розраховуються на умовах CIF Одеса, включаючи вартість пакування, маркування, відвантаження на корабель, укладання та кріплення в трюмі, а також вартість матеріалів, які використані для вказаних цілей. Ціни тверді та не підлягають змінам.
3. TIME OF DELIVERY	3. СТРОКИ ПОСТАВКИ
3.1. Delivery of the goods under the present Contract should be effected	3.1. Поставка товарів згідно з даним Договором повинна бути здійснена в

<p>within the dates stipulated in Appendix N ___ to the present Contract.</p> <p>3.2. The delivery date is understood to be the date of the clean Bill of Lading issued in the name of the Buyer, destination Odessa port of Ukraine.</p>	<p>термін, указаний у Додатку N до цього Договору.</p> <p>3.2. Датою поставки товарів є дата видачі чистого коносаменту із зазначенням імені ПОКУПЦЯ та кінцевого порту призначення – Одеса, Україна.</p>
4. QUALITY	4. ЯКІСТЬ ТОВАРУ
<p>4.1. The quality of the goods sold under the Present Contract shall be in full conformity with the specifications stated in Appendix ___ and shall be confirmed by the Quality Certificate issued by the manufacturing plant.</p>	<p>4.1. Якість товарів, проданих згідно з даним Договором, повинна відповідати технічним умовам, що вказані в Додатку ____, та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими заводом-виготовлювачем.</p>
5. PACKING	5. УПАКОВКА
<p>5.1. The goods are to be shipped in export sea packing suitable for the type of goods delivered.</p> <p>5.2. Each container is not to exceed the following dimensions: length = XXX mm, width = XXX mm, height = XXX mm.</p> <p>5.3. The SELLER is responsible to the Buyer for any damage to the goods resulting from inadequate packing of the goods.</p>	<p>5.1. Товари постачаються у морській експортній упаковці, яка призначена для транспортування товарів даного типу.</p> <p>5.2. Кожний контейнер за розміром не має перевищувати таких розмірів: довжина – XXX мм, ширина – XXX мм, висота – XXX мм.</p> <p>5.3. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність перед ПОКУПЦЕМ за будь-які ушкодження товарів через його неправильну упаковку.</p>
6. MARKING	6. МАРКУВАННЯ
<p>6.1. All the containers are to be marked on the three (3) sides. Each container should bear the following markings made in indelible paint:</p> <p>Contract No. SELLER _____ BUYER _____ Railway Station of Destination _____ Container No. _____ Gross weight _____ kgs Net weight _____ kgs</p>	<p>6.1. Усі контейнери маркуються з трьох (3) боків. На кожному з контейнерів мають бути нанесені незмивною фарбою такі надписи:</p> <p>Договір № ПРОДАВЕЦЬ _____ ПОКУПЕЦЬ _____ Залізнична станція призначення _____ Контейнер № _____ Вага брутто _____ КГ Вага нетто _____ КГ</p>

<p>Case dimensions in cm (length x width x height)</p> <p>6.2. If a case requires special handling it should bear additional marks: “Fragile”, “Top”, “Do not turn over” etc.</p>	<p>Розміри контейнеру в см (довжина x ширина x висота)</p> <p>6.2. Якщо контейнер потребує спеціального поводження, на ньому має бути нанесене додаткове маркування: «Крихкий», «Верх», «Не кантувати» тощо.</p>
<p>7. DELIVERY AND ACCEPTANCE OF GOODS</p>	<p>7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ</p>
<p>7.1. The goods shall be considered as delivered by the SELLER and accepted by the BUYER: in respect of quality – according to the Certificate of Quality issued by the Seller; in respect of quantity – according to the number of cases and weight as shown in the Bill of Lading.</p>	<p>7.1. Товар вважається переданим ПРОДАВЦЕМ та прийнятим ПОКУПЦЕМ за якістю – згідно з якістю, указаній в сертифікаті якості, виданому ПРОДАВЦЕМ. За кількістю – згідно з кількістю місць та вагою, указаним у коносаменті.</p>
<p>8. TERMS OF PAYMENT</p>	<p>8. УМОВИ ОПЛАТИ</p>
<p>8.1. Payment for the goods delivered under the present Contract is effected in US\$ under an irrevocable, confirmed Letter of Credit to be opened by the BUYER in the SELLER’s favour with the Bank _____ . The Letter of Credit to allow transshipment and partial shipment and to stipulate that all the expenses connected with the opening and the extension of the Letter of Credit and any other bank charges to be for the BUYER's account. The Letter of Credit is to be valid for _____ days. The terms and conditions of the Letter of Credit should correspond to the terms and conditions of the Contract; the terms which are not included in the Contract to be not inserted in the Letter of Credit.</p> <p>8.2. Payment from this Letter of Credit at the rate of hundred per cent (100 %) of the total contract value is to be effected against the following shipping documents:</p>	<p>8.1. Розрахунки за поставлений товар згідно з даним Договором здійснюються у доларах США з безвідкличного підтвердженого акредитиву, відкритому ПОКУПЦЕМ на ім’я ПРОДАВЦЯ у _____ (Банк). В акредитиві мають бути обґрунтовані перевантаження та часткові відвантаження, а також має бути обґрунтовано, що всі витрати, пов’язані з відкриттям та продовженням акредитиву, та інші банківські витрати здійснюються за рахунок ПОКУПЦЯ. Акредитив дійсний впродовж _____ днів. Умови акредитиву мають відповідати умовам Договору; умови, що не були включені до Договору, не мають бути включеними в акредитив.</p> <p>8.2. Платіж з безвідкличного підтвердженого акредитиву у розмірі ста відсотків (100 %) від загальної вартості Договору здійснюється проти подання таких документів:</p>

<ul style="list-style-type: none"> – Original Bill of Lading; – Shipping Specification; – Certificate of Quality; – Certificate of Origin; – Packing List; – Insurance Policy. 	<ul style="list-style-type: none"> – Оригіналу коносаменту; – Відвантажувальної специфікації; – Сертифікату якості; – Сертифікату походження товару; – Пакувального листа; – Страхувального полісу.
9. INSURANCE	9. СТРАХУВАННЯ
The SELLER is to take care of and cover expenses for insurance of the goods under the Contract from the moment of their dispatch up to the moment of their arrival at the port of destination.	ПРОДАВЕЦЬ здійснює страхування товарів, що постачаються згідно з даним Договором, та покриває всі, пов'язані з цим витрати, з моменту відвантаження товарів та до моменту прибуття в порт призначення.
10. SANCTIONS	10. САНКЦІЇ
<p>10.1. In the event of delay in delivery of the goods the Seller is to pay the Buyer a penalty at the rate of 1,0 % of the total contract value for every week of delay. However, the total amount of penalty in delivery is not to exceed 10 % of the total contract value.</p> <p>10.2. While calculating penalty for delay, the number of days comprising over half of a calendar week is considered to be a full week.</p>	<p>10.1. У випадку затримання постачання товарів Продавець має виплатити Покупцеві пеню у розмірі 1 % від загальної суми Договору за кожний тиждень затримання. При цьому загальна сума пені за затримання у поставці товарів не має перевищувати 10 % від загальної суми Договору.</p> <p>10.2. Під час підрахування пені за затримання у поставці товарів кількість днів, що перевищують половину календарного тижня, розраховується як повний тиждень затримки.</p>
11. FORCE MAJEUR	11. ФОРС-МАЖОР
11.1. The parties are released from their responsibility for partial or complete non-fulfillment of their obligations under the present Contract due to force-majeure circumstances including but not limited to: fire, flood, earthquake, war, military actions of any kind, blockade, embargo on exports or imports, and if such circumstances affected directly the fulfillment of the present Contract. In such case the time stipulated for the fulfillment of the obligations under the Contract shall be extended for the period	11.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за даним Договором, якщо воно є наслідком обставин непереборної сили, які включають, але не обмежуються такими причинами, як пожежа, повінь, землетрус, війна, військові дії будь-якого характеру, блокада, ембарго на експорт або імпорт, та якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Договору. При цьому термін виконання зобов'язань за Договором відсу-

<p>equal to that during which such circumstances and their consequences will remain in force.</p> <p>11.2. The party which is unable to fulfill its obligations under this Contract is to inform the other Party within ten (10) days from the beginning of force majeure circumstances.</p> <p>11.3. The certificates issued respectively by the Chamber of Commerce either in the country of the SELLER or the BUYER shall be a sufficient proof of the existence of such circumstances.</p> <p>11.4. If such circumstances or their consequences last more than four months each of the parties has the right to cancel the Contract on the whole or partly. If such case neither of the parties shall have the right to demand from the other party compensation of any possible damages.</p>	<p>вається відповідно до часу, впродовж якого діяли такі обставини та їх наслідки.</p> <p>11.2. Сторона, яка не в змозі виконати зобов'язань за даним Договором, має протягом десяти (10) днів після початку дії форс-мажорних обставин проінформувати іншу сторону про їх наявність.</p> <p>11.3. Належним доказом наявності вказаних вище обставин та їх тривалості будуть слугувати свідчення відповідних торгівельних палат.</p> <p>11.4. Якщо обставини та їх наслідки триватимуть більше 4 місяців, кожна із сторін матиме право анулювати Договір повністю або частково, та в цьому випадку жодна з сторін не матиме права вимагати від іншої сторони компенсації можливих збитків.</p>
12. ARBITRATION	12. АРБІТРАЖ
<p>12.1. The Seller and the Buyer will take all possible measures to settle amicably all the disputes or differences which may arise out of the present Contract or in connection with it.</p> <p>12.2. If the Parties do not come to an agreement, all the disputes and differences are to be submitted to International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry.</p>	<p>12.1. Покупець та Продавець застосовують всіх можливих заходів для врегулювання спорів та розбіжностей, які можуть виникнути під час виконання даного Контракту, або у зв'язку з його виконанням.</p> <p>12.2. Якщо сторони не можуть дійти згоди, спори та розбіжності представляються на розгляд Міжнародного комерційного Арбітражного суду при Торговельно-промисловій палаті України.</p>
13. OTHER TERMS	13. ІНШІ УМОВИ
<p>13.1. Any changes, amendments or supplements to the terms and conditions of this Contract shall be valid only if set forth in a written document duly signed</p>	<p>13.1. Будь-які зміни, поправки та доповнення умов дійсного Договору вважаються дійсними тільки у тому випадку, якщо вони зроблені письмово</p>

<p>by authorized representatives of both Parties to the present Contract.</p> <p>13.2. After the Contract has been signed all the preliminary agreements, discussions and correspondence between the Parties concerning this Contract are to be considered null and void if conflicting with this Contract.</p> <p>13.3. The Contract becomes effective and comes into full force from the date of signing.</p>	<p>та належним чином підписані уповноваженими представниками сторін.</p> <p>13.2. Після підписання Договору всі попередні домовленості та переписка між сторонами, які підписали даний Договір, стають недійсними, якщо вони суперечать положенням даного Договору.</p> <p>13.3. Договір стає дійсним та набуває чинності з дати його підписання.</p>
<p>LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES</p>	<p>ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН</p>
<p>BUYER:</p> <p>SELLER:</p>	<p>ПОКУПЕЦЬ:</p> <p>ПРОДАВЕЦЬ:</p>

Перекладіть українською:

Hereinafter referred to as, represented by, acting on the basis of, subject of the contract, price and total value, cost of packing, firm prices, time of delivery, Bill of Lading, to be in full conformity with, the specifications, to exceed, damage, indelible paint, station of destination, gross weight, net weight, special handling, fragile, delivery, acceptance of goods, Certificate of Quality, terms of payment, irrevocable, confirmed letter of credit, to be valid, Shipping Specification, Certificate of Origin, Packing List, Insurance Policy, cover expenses, delay in delivery, total contract value, penalty, to be released from the responsibility for, partial or complete non-fulfillment of the obligations under the contract, including but not limited to, amendments or supplements, preliminary agreements.

Перекладіть англійською:

Що йменується в подальшому, в особі..., який діє на підставі..., предмет договору, ціна та загальна сума, вартість пакування, тверді ціни, строки поставки, коносамент, (повністю) відповідати, технічні умови, перевищувати, ушкодження, незмивна фарба, станція призначення, вага бруто, вага нетто, спеціальне поводження, крихкий, передання (постав-

ка), приймання товарів, сертифікат якості, умови оплати, безвідкличний підтверджений акредитив, бути дійсним, відвантажувальна специфікація, сертифікат походження товару, пакувальний лист, страхувальний поліс, покривати витрати, затримання постачання, загальна сума Договору, пеня, звільнятися від відповідальності за, часткове або повне невиконання зобов'язань за даним Договором, включають, але не обмежуються, поправки та доповнення, попередні домовленості.

2.2. Контракт (договір) про надання послуг

Поряд з договорами купівлі-продажу договори про надання послуг є одним з широко розповсюджених контрактів у міжнародній бізнес-діяльності. Зовнішньоекономічний контракт про надання послуг можна вважати більш складною версією внутрішніх угод, адже міжнародні мають певні особливості. Так, укладаючи зовнішньоекономічний договір, треба враховувати такі умови, як здійснення валютних платежів, міжнародного арбітражу тощо.

Нижче пропонуємо контракт на надання консультаційних послуг та послуг з розробки програмного забезпечення, укладений англійською та українською мовами.

КОНТРАКТ ПРО НАДАННЯ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ТА ПОСЛУГ З РОЗРОБКИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

SOFTWARE DEVELOPMENT AND CONSULTING AGREEMENT

CONTRACT №. AB 01234

КОНТРАКТ № AB 01234

Between:	ABC, Inc. 123 Green street Richmond, VA 12345 USA	Між:	ABC, Inc. 123, вул. Грін стріт Річмонд, Вірджинія 12345 США
And:	Pavlo Ivanovych Petrenko N-ska street 1, 11 Kyiv, 56789 Ukraine	Та:	Павлом Івановичем Петренком Н-ська вул. 1, 11 Київ, 56789 Україна
Date: 18-Oct-2007		Дата: 18.10.2007	

ABC, Inc. hereinafter referred to as "Customer" wishes to obtain and Pavlo Ivanovych Petrenko, a private entrepreneur under jurisdiction of Ukraine, hereinafter referred to as "Developer" wishes to provide software development and consulting services under the following terms:

1. Consulting and Software Development Services.

As requested by Customer and agreed to by Developer, from time to time in writing or email, Pavlo Ivanovych Petrenko shall provide consulting and software development services according to the terms of this Agreement. If Customer wishes to obtain services on any other basis or terms, a separate agreement must be signed.

2. Compensation.

Customer will pay \$ XX US per hour for services provided by Developer under this Agreement.

Subject to Customer's prior approval, Customer will reimburse Developer for all reasonable out-of-pocket expenses, including, but not limited to, air fare, lodging and meals incurred by Developer during the development of the software.

ABC, Inc., що іменується в подальшому «Замовник», доручає, а Петренко Павло Іванович, що іменується в подальшому «Розробник», приватний підприємець, зареєстрований на підставі законодавства України, свідоцтво про державну реєстрацію № 1 023 000 0000 004567 від 15.04.2006, надає послуги з розробки програмного забезпечення та консультаційні послуги на таких умовах:

1. Консультаційні послуги та послуги з розробки програмного забезпечення.

Згідно із запитами Замовника, узгодженими з Розробником, письмово чи в електронному вигляді, Павло Іванович Петренко надає консультаційні послуги та послуги з розробки програмного забезпечення на умовах, які обумовлені даним контрактом. Задля отримання послуг на інших умовах або отримання інших видів послуг має бути заключений окремий контракт.

2. Компенсація.

Замовник сплачує послуги, надані Розробником в рамках даного Контракту, згідно з почасовою ставкою з розрахунку XX дол. США (USD) за 1 годину.

За умови попередньої згоди Замовника, Замовник відшкодує Розробнику всі помірні фактичні витрати, включаючи, але не обмежуючись вартістю авіа перельоту, житла та харчування, які матиме Розробник під час роботи над програмним забезпеченням.

3. Payment for Services.

Developer shall invoice Customer on the first day of each month for actual hours of service performed and expenses incurred, provided such hours and expenses do not exceed the budgeted amount. Within 30 days after services are provided, Customer shall pay Developer for invoiced services. Payments will be made in USD currency. Sum total paid by Customer for services under this contract shall not exceed \$20,000 US. If Customer wishes to obtain further services after this amount is reached a new contract shall be signed.

4. Warranties and Limitations.

(a) Developer warrants that it will have the appropriate right to the software development tools used, and the work product will not infringe any rights of the third parties.

(b) Developer will use reasonable efforts to attempt to correct any reported design or programming errors as a service to be provided under this Agreement.

(c) Developer must not introduce any malicious software or backdoors.

5. Intellectual Property Rights.

Customer has exclusive rights of use of the product. Developer shall retain no rights to any of the work product produced. Developer agrees not to claim any ownership at any time prior to or after the completion and delivery of the software to the Customer.

3. Сплата за надання послуг.

Розробник висуває рахунок Замовнику першого числа кожного місяця за фактичну кількість витрачених годин на надання послуг та витрати, що з цього походять, за умови, що ці години та витрати не перевищують обумовлений бюджет проекту. Впродовж 30 днів після виконання послуг Замовник сплачує рахунок. Платежі здійснюються в доларах США (USD). Загальна сума платежів за контрактом не може перевищувати \$20.000 US. Якщо Замовник бажає отримувати послуги в подальшому після того, як зазначену суму буде сплачено, має бути укладено новий контракт.

4. Гарантії та обмеження.

(a) Розробник гарантує, що має всі необхідні права на програмні засоби, які використано під час робіт, а також що результати роботи не порушують жодних прав третіх сторін.

(b) Розробник зобов'язується докласти належних зусиль для виправлення помічених програмних помилок в якості послуги, яка надається згідно з даним Контрактом.

(c) Розробник зобов'язується не вносити шкідливого коду у програмне забезпечення.

5. Права на інтелектуальну власність.

Замовник має виключні права на використання продукту. Розробник не залишає за собою жодних прав на результати роботи, що виконано в рамках даного Контракту. Розробник погоджується не претендувати на право власності ані до, ані після завершення роботи над програмним забезпеченням та передачі його Замовнику.

6. Confidential Information.

Developer acknowledges that all material and information supplied by Customer which has or will come into Developer's possession or knowledge of Developer in connection with its performance hereunder, is to be considered Customer's confidential and proprietary information (the "Confidential Information"). By way of illustration, but not as a limitation, Confidential Information includes the software, trade secrets, processes, data, know-how, program codes, documentation, flowcharts, algorithms, marketing plans, unpublished financial statements, prices, costs, and employee and customer lists.

Developer agrees that it will not, directly or indirectly, disclose to or make available for use by anyone other than Customer during the term of this Agreement and for two years following its termination, any information marked confidential or identified to Developer as confidential, unless the same shall have first become generally known and published through no fault of Developer.

Developer acknowledges that Confidential Information is the sole property of Customer. Developer further agrees not to disclose at any time, unless compelled to by legal proceedings, any project documentation, source code, or other work product produced without the written consent of Customer.

7. Legal Relationship.

Developer shall not be deemed an agent of Customer and may not represent itself as having any authority to act on behalf of Customer without Customer's prior written

6. Конфіденційна інформація.

Розробник визнає, що всі матеріали та інформація, надані Замовником, які потраплять у користування Розробника або стануть відомими Розробнику у зв'язку з виконанням контракту, треба вважати конфіденційною інформацією, що є власністю Замовника («конфіденційна інформація»). До конфіденційної інформації належать програмне забезпечення, виробничі секрети, технологічні процеси, дані, ноу-хау, програмні коди, документація, блок-схеми, алгоритми, маркетингові плани, неопубліковані документи бухгалтерської звітності, ціни, витрати та перелік співробітників і клієнтів – перелік не вичерпується наведеними вище прикладами.

Розробник зобов'язується під час дії контракту та впродовж двох років після його завершення не розголошувати або не робити доступною будь-яку інформацію, яка має відмітку про конфіденційність або вказану Розробнику як таку, що має характер конфіденційної, за винятком випадків, коли така інформація стала публічно доступною заздалегідь не через вину Розробника.

Розробник визнає, що конфіденційна інформація – одноосібна власність Замовника. Розробник зобов'язується не розголошувати ніколи, за винятком визначених законом випадків, будь-яку проектну документацію, вихідний код, або інші результати роботи без письмової згоди Замовника.

7. Правові відносини.

Розробник не може вважатися представником Замовника та не може представляти себе як того, хто має право виступати від імені Замовника

consent. This Agreement shall not be interpreted as establishing anything other than a consultant relationship and no partnership, employer/employee, joint venture, or other arrangement shall be inferred.

This contract expires Dec 31, 2008. If the Customer wishes to obtain further services after this date is reached a new contract shall be signed.

8. Controlling Law and Arbitration.

This Agreement shall be interpreted and enforced in accordance with the laws of _____ . The parties agree that no action by one party against the other may be brought in any court, in any jurisdiction, except according to the terms of this paragraph. No termination or expiration of this Agreement shall affect the right to arbitrate disputes.

9. Force Majeure.

Neither party will be liable to the other by reason of any failure in performance of this Agreement if the failure arises out of the unavailability of communications facilities or energy sources, acts of the other party, acts of governmental authority, fires, strikes, delays in transportation, riots or war, or any causes beyond the reasonable control of that party.

10. Other Terms.

All amendments and modifications to this Agreement are drawn up as separate

без попереднього письмового дозволу Замовника. Даний контракт не може бути інтерпретований як той, що встановлює будь-які інші відносини, крім консультаційних, та жодні інші угоди (як-то: про партнерство, трудові відносини, про спільну діяльність тощо) не можуть бути витлумачені як ті, що мають місце.

Термін дії даного контакту спливає 31 грудня 2008 р. Якщо Замовник бажає отримувати послуги після вказаної дати, має бути підписаний новий контракт.

8. Право та арбітраж.

Даний Контракт інтерпретується та виконується відповідно до законів _____. Сторони погоджуються, що жодні судові дії проти іншої сторони не можуть бути виконані в судах та юрисдикціях інших за вказані в умовах даного параграфу. Припинення або закінчення терміну дії даного Контракту не може вплинути на право вирішувати спори в арбітражному порядку.

9. Форс-мажор.

Жодна із сторін не буде нести відповідальності по відношенню до іншої сторони за невиконання умов даного Контракту, якщо таке невиконання є наслідком відсутності засобів комунікації, джерел енергії, дій третьої сторони, дій урядових органів, пожежі, страйків, транспортних затримок, масових заворушень або війни, або інших причин, які виходять за рамки розумного контролю відповідної сторони.

10. Інші умови.

Усі зміни та доповнення до даного Контракту оформляються в окре-

supplements and will be its integral parts if signed by both parties.

This contract is bi-lingual, English-Ukrainian. Shall any inconsistencies or disputes arise, English text takes precedence over Ukrainian.

мих додатках та стануть його невід'ємними частинами, якщо підписані двома сторонами.

Даний контракт укладений двома мовами: англійською та українською. У разі виникнення будь-яких розходжень, перевага віддається англійській версії.

Signature of the Parties.

Customer _____

Developer _____

Підписи сторін.

Замовник _____

Розробник _____

Перекладіть українською:

Hereinafter referred to as, provide consulting services, to invoice, to incur, to exceed, warranties, to infringe rights, exclusive rights, financial statements, disclose information, sole property, without the written consent, to act on behalf of Customer, Customer's prior written consent, this contract expires, provision, invalid, enforceable, expiration of agreement, termination of agreement, to arbitrate disputes, performance of this Agreement, integral part, take precedence (over smth.).

Перекладіть англійською:

Що йменується в подальшому, надавати консультаційні послуги, висувати рахунок-фактуру, підпадати (зазнавати), перевищувати, гарантії, порушувати права, виключні права, документи бухгалтерської звітності, розкривати (розголошувати) інформацію, єдиноосібна власність, без письмової згоди, виступати від імені Замовника, попередній письмовий дозвіл Замовника, термін дії даного контракту спливає, положення, недійсний (той, що не має юридичної сили), який підлягає виконанню, закінченню строку (терміну) дії угоди (договору), припинення (скасування, розірвання) угоди, вирішувати спори в арбітражному порядку, виконання контракту, невід'ємна частина, бути вищим (за щось), (переважати (щось)).

2.3. Дистриб'юторський договір

Такий канал збуту товару, як регіональна дистрибуція (дилерство), досить широко застосовується українськими підприємницькими структурами. Відносини в цій сфері торгівельного посередництва регулюються дистриб'юторськими (дилерськими) договорами.

Дистриб'ютори з англ. «distributor» – «розподільувач» – це фірми, що здійснюють збут оптових закупок готової продукції великих промислових фірм-виробників на визначеній території. Дистриб'ютори є відносно великими фірмами, які займаються продажем товарів від свого імені і за свій рахунок, вони самі несуть всі ризики, пов'язані з псуванням або втратою товарів, а також неплатоспроможності покупців.

Чинне українське законодавство не містить роз'яснення ані терміну «дистриб'ютор», ані терміну «дилер». По своїй суті ці поняття ідентичні, але практикою торгівлі дистриб'юторами зазвичай називають великі торгівельні фірми, які мають прямі поставки від виробника (офіційний дистриб'ютор, генеральний дистриб'ютор і т. п.) і які, в свою чергу, формують свою дилерську мережу. Отже, дилер – це той же дистриб'ютор, але з меншими повноваженнями і правами та з меншою територією, на якій він здійснює свою діяльність.

Нижче наводимо приклад дистриб'юторського договору, укладеного англійською та українською мовами.

Distributor Agreement

<p style="text-align: center;">Exclusive Distributor Agreement between Petro Ivanenko or Nominee and ABC IMPORTS & EXPORTS LTD</p> <p>This Exclusive Distributor Agreement ("Agreement") is made and effective 25th August 2010 by and between ABC Imports & Exports Ltd (20, Byron Street, Melbourne 0123, Australia) ("Manufacturer") and Ivanenko Petro Pavlovych or Nominee ("Distributor"). Manufacturer desires to appoint Distributor, and Distributor desires to accept appointment as an exclusive distributor of Manufacturer's product within a defined area as set forth herein.</p> <p>Therefore, in consideration of the mutual agreements and promises set forth herein, it is agreed:</p>	<p style="text-align: center;">Ексклюзивний дистриб'юторський договір між Петром Павловичем Іваненко або Одержувачем та компанією ABC IMPORTS & EXPORTS LTD</p> <p>Ексклюзивний дистриб'юторський договір («Договір»), укладений між компанією ABC Imports & Exports Ltd (вул. Байрон Стріт, 20, Мельбурн, 0123, Австралія) («Виробник») та Іваненком Петром Павловичем або Одержувачем («Дистриб'ютор»), вступає в силу 25 серпня 2010 р. Виробник бажає назначити Дистриб'ютора, а Дистриб'ютор бажає прийняти призначення в якості ексклюзивного дистриб'ютора продукції Виробника на чітко визначеній території, як зазначено в цьому документі.</p> <p>Таким чином, беручи до уваги двосторонні договори та обіцянки, як зазначено в цьому документі, встановлено таке:</p>
---	--

<p>1. Rights Granted. Manufacturer hereby grants to Distributor the exclusive right, on the terms and conditions set forth herein, to purchase, inventory, promote and resell “ABC” within the following area “Ukraine”.</p> <p>2. Product. The term “Manufacturer’s Product,” in this Agreement, shall mean the product “ABC”.</p> <p>3. Terms of Sale. All sales of Manufacturer’s Product to Distributor shall be made pursuant to this Agreement at such price (10 Euro per 1 unit of ABC) and on such terms (The Distributor to order 10 000 units of ABC per month for the entire duration of the contract). Risk of loss due to damage or destruction of Manufacturer’s Product shall be the responsibility of the Distributor after delivery to the carrier for shipment. Manufacturer will select the shipper unless Distributor requests a reasonable alternative.</p> <p>4. Payment. Distributor shall pay 50 % of charges due before goods are shipped with the remaining 50 % when Distributor receives goods. Payment shall be made as shown on the invoice.</p> <p>5. Marketing Policies. Distributor will at all times promote vigorously and effectively the sale of Manufacturer’s Products through all</p>	<p>1. Надані права. Цим Виробник надає Дистриб’ютору ексклюзивне право у терміни та на умовах, зазначених нижче, придбати, інвентаризувати, просувати на ринок та перепродавати продукт «ABC» у межах регіону «Україна».</p> <p>2. Продукт. Термін «Продукт Виробника» у цьому Договорі позначає продукт «ABC».</p> <p>3. Умови продажу. Усі продажі Продукту Виробника Дистриб’ютору будуть виконані відповідно до цього Договору за такою ціною (10 Євро за 1 одиницю продукту «ABC») та на таких умовах (Дистриб’ютор замовляє 10 000 одиниць продукту «ABC» на місяць впродовж всього терміну дії Договору). Дистриб’ютор несе відповідальність за ризик втрати через завдання шкоди або псування Продукту Виробника після поставки Продукту транспортній компанії задля відвантаження. Вибір вантажовідправника здійснює Виробник, якщо Дистриб’ютор не звернувся з проханням надати належну альтернативу.</p> <p>4. Оплата. Дистриб’ютор сплачує 50 % витрат до відвантаження товарів та 50 % під час отримання товарів. Сплата має бути такою, яку вказано у рахунку-фактурі.</p> <p>5. Маркетингова політика. Дистриб’ютор зобов’язується активно та ефективно просувати на ринок Продукт Виробника за посередництва</p>
--	---

<p>channels of distribution prevailing in the Territory, in conformity with Manufacturer's established marketing policies and programs. Distributor will use its best efforts to sell Manufacturer's Products to reputable and financially responsible dealers providing satisfactory consumer service throughout Distributor's primary marketing area. Distributor is authorized to enter into written agreements with its dealers relating to the purchase, resale and service of Manufacturer's Product. The risk of collection from dealers, however, is entirely the risk undertaken by the Distributor.</p>	<p>усіх дистриб'юторських каналів, що поширені на Території, згідно з установленими маркетинговою політикою та програмами Виробника. Дистриб'ютор використовуватиме всі можливості для продажу Продукту фінансово відповідальним дилерам з гарною репутацією, надаючи якісні послуги споживачам в рамках основної маркетингової території Дистриб'ютора. Дистриб'ютор наділений правом укладати письмові угоди з дилерами стосовно придбання, перепродажу та обслуговування Продукту Виробника. Тим не менш, ризик, пов'язаний з отриманням грошових коштів від дилерів, повністю є ризиком Дистриб'ютора.</p>
<p>6. Distributor's General Duties.</p>	<p>6. Обов'язки Дистриб'ютора.</p>
<p>A. Distributor shall maintain a place of business in the Territory.</p>	<p>A. Дистриб'ютор має вести бізнес на Території.</p>
<p>B. Distributor agrees not to engage in the distribution, promotion, marketing or sale of any goods or products that compete or conflict with Manufacturer's Products.</p>	<p>Б. Дистриб'ютор погоджується не вживати будь-яких заходів щодо розповсюдження просування, маркетингу або продажу будь-яких товарів або продукції, які є конкурентами Продукту Виробника.</p>
<p>7. Warranty Policies.</p>	<p>7. Гарантійні зобов'язання.</p>
<p>If any of Manufacturer's Products are proven to have been defective at time of sale to Distributor, Manufacturer will make an appropriate adjustment in the original sales price of such product or, at Distributor's request, replace the defective product.</p>	<p>Якщо підтверджено, що деякі одиниці Продукту Виробника мають дефекти на момент продажу Дистриб'ютору, Виробник вносить необхідні зміни до первісної ціни продукції або за вимогою Дистриб'ютора замінює продукт, що має дефект.</p>
<p>8. Order Processing and Returns.</p>	<p>8. Обробка замовлень та повернення Продукту.</p>
<p>A. Manufacturer will employ its best efforts to fill Distributor's orders promptly on acceptance, but reserves the</p>	<p>A. Виробник докладатиме максимум зусиль для виконання замовлення Дистриб'ютора одразу за отримання за-</p>

<p>right to allot available inventories among distributors and end user customers at his discretion.</p> <p>B. Except for Manufacturer's products that are defective at the time of sale to Distributor, Manufacturer shall not be obligated to accept any of Manufacturer's Products that are returned. In the event such returns are accepted, Manufacturer may impose a reasonable restocking charge.</p> <p>C. Manufacturer requires the Distributor to order 10 000 units of ABC per month for the entire duration of the contract.</p> <p>9. Financial Policies.</p> <p>Distributor acknowledges the importance to Manufacturer of Distributor's sound financial operation and Distributor expressly agrees that it will:</p> <p>A. Pay promptly all amounts due Manufacturer in accordance with terms of sale extended by Manufacturer; and</p> <p>B. Furnish Manufacturer with financial statements in such form as Manufacturer may require.</p> <p>In addition to any other right to which Manufacturer may be entitled, shipments may be suspended at Manufacturer's discretion in the event that Distributor fails to promptly and faithfully discharge each and every obligation in this Section.</p>	<p>мовлення, але зберігає за собою право розподіляти товари в наявності серед дистриб'юторів та кінцевих споживачів на власний розсуд.</p> <p>Б. За винятком продукту Виробника, де виявлені дефекти під час продажу Дистриб'ютору, Виробник не буде зобов'язаний приймати будь-який Продукт, що йому повертають. У випадку, якщо такі повернення приймаються, Виробник може стягнути припустиму комісію за повернення.</p> <p>С. Виробник вимагає у Дистриб'ютора замовляти 10 000 одиниць продукту ABC на місяць впродовж всього терміну дії контракту.</p> <p>9. Фінансова політика.</p> <p>Дистриб'ютор визнає важливість Виробника щодо раціональних фінансових операцій Дистриб'ютора, а також погоджується з тим, що він зобов'язаний:</p> <p>А. сплачувати без зволікання всі суми, належні Виробнику, згідно з термінами продажу, встановленими Виробником; та</p> <p>Б. надавати Виробнику фінансові звіти в тій формі, у якій вони можуть знадобитися Виробнику.</p> <p>На додачу до будь-якого іншого права, яке може бути надано Виробнику, відвантаження можуть бути відкладені на розсуд Виробника у тому випадку, якщо Дистриб'ютор не зможе швидко та належним чином виконати зобов'язання, викладені у цьому розділі.</p>
--	---

<p>10. Use of Manufacturer's Name.</p> <p>Distributor will not use, authorize or permit the use of, the name or any other trademark or trade name owned by Manufacturer as part of its firm, corporate or business name in any way. Distributor shall not contest the right of Manufacturer to exclusive use of any trademark or trade name used or claimed by Manufacturer.</p>	<p>10. Використання назви Виробника.</p> <p>Дистриб'ютор в жодному випадку не використовуватиме, не дозволитиме використовувати назву, товарний знак чи торгівельну назву, що належать Виробнику, в якості його фірмового або корпоративного найменування. Дистриб'ютор не оспорюватиме права Виробника ексклюзивного використання будь-якого товарного знаку або торгівельної назви, що використовуються або затверджені Виробником.</p>
<p>11. Relationship of the Parties.</p> <p>The relationship between Manufacturer and Distributor is that of vendor and vendee. Distributor, its agents and employees shall, under no circumstances, be deemed employees, agents or representatives of Manufacturer. Distributor will not modify any of Manufacturer's Products without permission from Manufacturer.</p>	<p>11. Відносини між сторонами.</p> <p>Відносини між Виробником та Дистриб'ютором такі, як між продавцем та покупцем. Дистриб'ютор, його агенти та персонал за жодних обставин не вважаються персоналом, агентами або представниками Виробника. Без дозволу Виробника Дистриб'ютор не здійснює жодних модифікацій Продукту Виробника.</p>
<p>12. Term and Termination.</p> <p>Unless earlier terminated as provided below, the term of this Agreement shall commence on 25th August 2010 and shall continue until 25th August 2011. At the end of the term, the Agreement shall continue until terminated by either party on at least 30 Days prior notice.</p>	<p>12. Термін дії та припинення терміну дії Договору.</p> <p>Договір набуває чинності 25 серпня 2010 р. та триватиме до 25 серпня 2011 р., якщо термін його дії не буде припинено раніше. По закінченню терміну дії Договір вважається подовженим до тих пір, доки одна зі сторін не припинить термін його дії шляхом подання письмового повідомлення мінімум за 30 днів.</p>
<p>A. Manufacturer may terminate this Agreement upon notice to Distributor on any of the following events:</p> <p>(1) failure of Distributor to fulfill or perform any one of the duties, obligations or responsibilities of Distributor in this Agreement;</p>	<p>A. Виробник може припинити термін дії Договору після надання повідомлення Дистриб'ютору в одному з вказаних нижче випадків:</p> <p>(1) невиконання Дистриб'ютором яких-небудь зобов'язань або обов'язків Дистриб'ютора за цим Договором;</p>

Перекладіть українською:

Exclusive distributor, entire duration of the contract, damage, invoice, in conformity with, to enter into written agreements with, relating to, collection, reserves the right, at his/her discretion, to impose restocking charge, furnish, to suspend, at Manufacturer's discretion, discharge obligations, to authorize, trademark, trade name, business name, contest the right, exclusive use, prior notice, failure of Distributor to fulfill or perform any one of the duties, good name, goodwill, fraudulent reports, including without limitation, in witness whereof.

Перекладіть англійською:

Ексклюзивний дистриб'ютор, весь термін дії Договору, завдання шкоди, рахунок-фактура, відповідно до, укласти письмові угоди з, стосовно, стягання (грошей), зберігати за собою право, на власний розсуд, стягувати комісію за повернення, надавати (забезпечувати), тимчасово припинити, на розсуд Виробника, виконувати зобов'язання (погашати зобов'язання), дозволяти (санкціонувати), торговельна марка (торговельний знак), фірмова (торговельна) назва товару, фірмове найменування (назва підприємства (фірми)), сперечатися за право, ексклюзивне (виключне) право використання, попереднє повідомлення, невиконання Дистриб'ютором яких-небудь зобов'язань або обов'язків, добре ім'я, престиж, сфальсифікований (обманний, шахрайський) звіт, включаючи, але не обмежуючись, на підтвердження чого.

ТИПОВІ АНГЛОМОВНІ КОНТРАКТИ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДУ УКРАЇНСЬКОЮ

MODEL CONTRACT FOR THE INTERNATIONAL COMMERCIAL SALE OF GOODS (SHORT VERSION)

PARTIES:

Seller

Name (name of company)
Legal form (e.g. limited liability company)
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number.
.
Address (address of place of business of the seller, phone, fax, e-mail).
.
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of
representation)
.

Buyer

Name (name of company).
Legal form (e.g. limited liability company).
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number
.
Address (address of place of business of the buyer, phone, fax, e-mail).
.
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of
representation)
.
Hereinafter: "the Parties"

1. Goods

- 1.1. Subject to the terms agreed in this contract, the Seller shall deliver the following good(s) (hereinafter: "the Goods") to the Buyer.
- 1.2. Description of the Goods (details necessary to define/specify the Goods which are the object of the sale, including required quality, description, certificates, country of origin, other details).
- 1.3. Quantity of the Goods (including unit of measurement).
 - 1.3.1. Total quantity
 - 1.3.2. Per delivery instalment (if appropriate)
- 1.4. Inspection of the Goods (where an inspection is required, specify, as appropriate, details of organization responsible for inspecting quality and/or quantity, place and date and/or period of inspection, responsibility for inspection costs).
- 1.5. Packaging
- 1.6. Other specification.

2. Delivery

2.1. Applicable International Chamber of Commerce (hereinafter: ICC) Incoterms (by reference to most recent version of the Incoterms at date of conclusion of the contract).

2.2. Place of delivery

2.3. Date or period of delivery

2.4. Carrier (name and address, where applicable)

2.5. Other delivery terms (if any)

3. Price

3.1. Total price

3.2. Price per unit of measurement (if appropriate)

3.3. Amount in numbers

3.4. Amount in letters

3.5. Currency

3.6. Method for determining the price (if appropriate)

4. Payment conditions

4.1. Means of payment (e.g. cash, cheque, bank draft, transfer)

4.2. Details of Seller's bank account (if appropriate)

4.3. Time for payment

The Parties may choose a payment arrangement among the possibilities set out below, in which case they should specify the arrangement chosen and provide the corresponding details:

Payment in advance [*specify details*]

Payment by documentary collection [*specify details*]

Payment by irrevocable documentary credit [*specify details*]

Payment backed by bank guarantee [*specify details*]

Other payment arrangements [*specify details*]

5. Documents

5.1. The Seller shall make available to the Buyer (or shall present to the bank specified by the Buyer) the following documents (tick corresponding boxes and indicate, as appropriate, the number of copies to be provided):

Commercial invoice

The following transport documents (specify any detailed requirements).

Packing list

Insurance documents

Certificate of origin

Certificate of inspection

Customs documents

Other documents

5.2 In addition, the Seller shall make available to the Buyer the documents indicated in the ICC Incoterms the Parties have selected under Article 2 of this contract.

6. Non-performance of the Buyer's obligation to pay the price at the agreed time

6.1. If the Buyer fails to pay the price at the agreed time, the Seller shall fix to the Buyer an additional period of time of (specify the length) for performance of payment. If the Buyer fails to pay the price at the expiration of the additional period, the Seller may declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

6.2. If the Buyer fails to pay the price at the agreed time, the Seller shall in any event be entitled, without limiting any other rights it may have, to charge interest on the outstanding amount (both before and after any judgment) at the rate of [specify] % per annum. *[Alternatively: Specify other rate of interest agreed by the Parties.]*

[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems payment of interest is unlawful, or is subject to a legal maximum rate, or there is provision for statutory interest on late payments.]

7. Non-performance of the Seller's obligation to deliver the Goods at the agreed time

7.1. If the Seller fails to deliver the Goods at the agreed time, the Buyer shall fix to the Seller an additional period of time of (specify the length) for performance of delivery. If the Seller fails to deliver the Goods at the expiration of the additional period, the Buyer may declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

8. Lack of conformity

8.1. The Buyer shall examine the Goods, or cause them to be examined within as short period as is practicable in the circumstances. The Buyer shall notify the Seller of any lack of conformity of the Goods, specifying the nature of the lack of conformity, within days after the Buyer has discovered or ought to have discovered the lack of conformity. In any event, the Buyer loses the right to rely on a lack of conformity if he fails to notify the Seller thereof at the latest within a period of two years (other period of time) from the date on which the Goods were actually handed over to the Buyer.

8.2. Where the Buyer has given due notice of non-conformity to the Seller, the Buyer may at his option:

8.2.1. Require the Seller to deliver any missing quantity of the Goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.2. Require the Seller to replace the Goods with conforming goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.3. Require the Seller to repair the Goods, without any additional expense to the Buyer;

8.2.4. Reduce the price in the same proportion as the value that the Goods actually delivered had at the time of the delivery bears to the value that conforming goods would have had at that time. The Buyer may not reduce the price if the Seller replaces the Goods with conforming goods or repairs the Goods in accordance with paragraph 8.2.2 and 8.2.3 of this Article or if the Buyer refuses to accept such performance by the Seller;

8.2.5. Declare this contract avoided in accordance with Article 10 of this contract.

The Buyer shall in any event be entitled to claim damages.

[Option: “8.3 The Seller’s liability under this Article for lack of conformity of the Goods is limited to [specify the limitation(s)].”]

9. Transfer of property

The Seller must deliver to the Buyer the Goods specified in Article 1 of this contract free from any right or claim of a third person.

10. Avoidance* of contract

10.1. There is a breach of contract where a party fails to perform any of its obligations under this contract, including defective, partial or late performance.

10.2. There is a fundamental breach of contract where:

10.2.1. Strict compliance with the obligation which has not been performed is of the essence under this contract; or

10.2.2. The non-performance substantially deprives the aggrieved party of what it was reasonably entitled to expect under this contract.

[Option: “The Parties additionally agree that the following is to be considered as a fundamental breach of contract:

(Specify the cases that constitute a fundamental breach of contract e.g. late payment, late delivery, non-conformity, etc.)”]

10.3. In a case of a breach of contract according to paragraph 10.1 of this Article, the aggrieved party shall, by notice to the other party, fix an additional period of time of (specify the length) for performance. During the additional period of time the aggrieved party may withhold performance of its own reciprocal obligations and may claim damages, but may not declare this contract avoided. If the other party fails to perform its obligation within the additional period of time, the aggrieved party may declare this contract avoided.

10.4. In case of a fundamental breach of contract according to paragraph 10.2 of this Article, the aggrieved party may declare this contract avoided without fixing an additional period of time for performance to the other party.

10.5. A declaration of avoidance of this contract is effective only if made by notice to the other party.

* Note: For the purposes of this Model Contract, the term “Avoidance” is taken from the CISG and means termination of contract.

11. Force majeure – excuse for non-performance

11.1. “Force majeure” means war, emergency, accident, fire, earthquake, flood, storm, industrial strike or other impediment which the affected party proves was beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of this contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

11.2. A party affected by *force majeure* shall not be deemed to be in breach of this contract, or otherwise be liable to the other, by reason of any delay in performance, or the non-performance, of any of its obligations under this contract to the extent that

the delay or non-performance is due to any *force majeure* of which it has notified the other party in accordance with Article 11.3.

The time for performance of that obligation shall be extended accordingly, subject to Article 11.4.

11.3. If any *force majeure* occurs in relation to either party which affects or is likely to affect the performance of any of its obligations under this contract, it shall notify the other party within a reasonable time as to the nature and extent of the circumstances in question and their effect on its ability to perform.

11.4. If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by *force majeure* for a continuous period in excess of three *[specify any other figure]* months, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the Party affected by the *force majeure*.

[If preferred, replace 11.4 with the following alternative: “11.4 If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by force majeure for a continuous period in excess of three [specify any other figure] months, the Parties shall negotiate in good faith, and use their best endeavours to agree upon such amendments to this contract or alternative arrangements as may be fair and reasonable with a view to alleviating its effects, but if they do not agree upon such amendments or arrangements within a further period of 30 [specify any other figure] days, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the Party affected by the force majeure”.]

12. Entire agreement

12.1. This contract sets out the entire agreement between the Parties. Neither party has entered into this contract in reliance upon any representation, warranty or undertaking of the other party that is not expressly set out or referred to in this contract. This Article shall not exclude any liability for fraudulent misrepresentation. *[Add where relevant: “This contract supersedes any previous agreement or understanding relating its subject matter”].*

12.2. This contract may not be varied except by an agreement of the Parties in writing (which may include e-mail).

13. Notices

13.1. Any notice under this contract shall be in writing (which may include e-mail) and may be served by leaving it or sending it to the address of the other party as specified in Article 13.2 below, in a manner that ensures receipt of the notice can be proved.

13.2. For the purposes of Article 13.1, notification details are the following, unless other details have been duly notified in accordance with this Article:

- ;
-

14. Dispute resolution procedure

Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be

finally settled under the rules of *[specify the arbitration institution]* by *[specify the number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators]* appointed in accordance with the said rules. The place of arbitration shall be *[specify]*. The language of the arbitration shall be *[specify]*.

[The following are alternatives to a specified arbitral institution under Article 14.

Alternative 1: Ad hoc arbitration

“Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of UNCITRAL [specify other rules] by [specify the number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators] appointed by [specify name of appointing institution or person]. The place of arbitration shall be [specify]. The language of the arbitration shall be [specify].”

[Alternative 2: State courts

“Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, in particular its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled by the courts of (specify place and country) which will have exclusive jurisdiction.”

15. Applicable law and guiding principles

15.1. Questions relating to this contract that are not settled by the provisions contained in the contract itself shall be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Sales Convention of 1980, hereafter referred to as CISG).

Questions not covered by the CISG shall be governed by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (hereafter referred to as UNIDROIT Principles), and to the extent that such questions are not covered by the UNIDROIT Principles, by reference to *[specify the relevant national law by choosing one of the following options:*

The applicable national law of the country where the Seller has his place of business,
or

The applicable national law of the country where the Buyer has his place of business,
or

The applicable national law of a third country (specify the country).]

15.2. This contract shall be performed in a spirit of good faith and fair dealing.

DATE AND SIGNATURE OF THE PARTIES

Seller

Buyer

Date

Name

Signature

Signature

Source: Model contracts for small firms. Legal guidance for doing international business // International Trade Centre. – Geneva, 2010. – 150 p.

MODEL CONTRACT FOR THE INTERNATIONAL SUPPLY OF SERVICES

PARTIES:

Supplier

Name (name of company)
Legal form (e.g. limited liability company)
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number
Address (address of place of business of the Supplier, phone, fax, e-mail)
.....
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation)

Client

Name (name of company)
Legal form (e.g. limited liability company)
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number
Address (address of place of business of the Client, phone, fax, e-mail)
.....
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation)

Collectively “the Parties”

- A. The Client carries on business in the *[field/provision/supply of – specify]*.
- B. The Supplier undertakes as part of its business the provision of services in relation to *[specify]*.
- C. The Client wishes to engage the Supplier to provide such services in relation to the Client’s business, and the Supplier is willing to provide such services accordingly, on the terms of this contract.
- D. *[If necessary, give an additional short explanation of the reason for the contract. If not necessary, delete this sub-section D.]*

1. Supply of the service – Qualifications of the Supplier

1.1. The Supplier shall provide the following service(s) to the Client, subject to the terms agreed in this contract and the more detailed specifications contained in schedule 1: *[describe the service(s)]*

- ;
- ;

1.2. The Supplier represents that it has all necessary capacity and qualifications to supply the services/the aforementioned services.

1.3. The service(s) to be provided to the Client by the Supplier under this contract shall be rendered at/in *[specify place(s) of performance – delete sub-clause if not relevant]*:

- ;
-

1.4. The service(s) to be provided to the Client by the Supplier under this contract shall be rendered on *[specify date/time of performance]*.

[Alternative 1: If the service(s) are to be provided during a certain time:

“1.4. The service(s) to be provided to the Client by the Supplier under this contract shall be rendered between and [specify timeframe/duration of performance], with the following intervals [specify if necessary].”]

1.5. The service shall be provided subject to the terms of this contract and in accordance with the specifications listed in schedule 1, *[and otherwise in accordance with the Supplier’s current brochure or other published literature relating to the service from time to time – to be deleted if not relevant/not applicable]*.

1.6. The Supplier may at any time without notifying the Client make any changes to the service(s) which are necessary to comply with any applicable safety or other statutory requirements, or which do not materially affect the nature or quality of the service(s).

1.7. The Client may order additional services or ask for amendments/alterations of services already agreed with the Supplier, or give instructions to the Supplier which result in an amendment, alteration, reduction or extension of the services already agreed with the Supplier. In such case, the amended, altered, reduced or extended services must be expressly specified in an addendum to schedule 1, and the possible impact of the Client’s orders or instructions on the fees and expenses to be paid to the Supplier must be expressly agreed by and between the Parties in an addendum to schedule 2 before the services are performed.

[Alternative: The scope of the agreed services may not be changed, altered, amended, reduced or extended, and the Client may not give any instruction to the Supplier that would result in such an amendment, alteration, reduction or extension of the services already agreed with the Supplier.]

2. Payment of fees

2.1. The Client shall pay the fees and expenses agreed with the Supplier, as specified in schedule 2, and any additional sums which are agreed between the Supplier and the Client for the provision of the service or which, in the Supplier’s sole discretion, are required as a result of the Client’s additional or amended instructions or lack of instructions, the inaccuracy or inappropriateness of any material provided by the Client or any other cause attributable to the Client.

2.2. The Supplier shall be entitled to invoice the Client following the end of each month in which the service is provided, or at other times agreed with the Client.

2.3. The Supplier’s standard charges and any additional sums payable shall be paid by the Client (together with any applicable value added tax, and without any set-off or other deduction) within 30 *[specify any other figure]* days of the date of the Supplier’s invoice.

3. Late payment and interest

If payment is not made on the due date, the Supplier shall be entitled, without limiting any other rights it may have, to charge interest on the outstanding amount (both before and after any judgment) at the rate of *[specify]* % per annum.

[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems payment of interest is unlawful, or is subject to a legal maximum rate, or there is provision for statutory interest on late payments.]

4. Warranties and liability

4.1. The Supplier warrants to the Client that the service will be provided using such care and skills as is customary for the provision of similar services on the Client's market *[Option: In the Client's country]*. The service will be provided in accordance with the specification agreed in schedule 1, and on the time *[Option: At the intervals and within the times]* expressly agreed in Article 2.3. Where the Supplier supplies in connection with the provision of the service any goods supplied by a third party, the Supplier does not give any warranty, guarantee or other term as to their quality, fitness for purpose or otherwise, but shall, where possible, assign to the Client the benefit of any warranty, guarantee or indemnity given by the person supplying the goods to the Supplier.

4.2. The Supplier shall have no liability to the Client for any loss, damage, costs, expenses or other claims for compensation arising from any material or instructions supplied by the Client which are incomplete, incorrect, inaccurate, illegible, out of sequence or in the wrong form, or arising from their late arrival or non-arrival, or any other fault of the Client, provided the Supplier has duly notified the Client within *[specify time]* days of receipt of such material or instructions.

4.3. Except in respect of death or personal injury caused by the Supplier's negligence, the Supplier shall not be liable to the Client for any loss of profit or any indirect, special or consequential loss, damage, costs, expenses or other claims (whether caused by the negligence of the Supplier, its servants or agents or otherwise) which arise out of or in connection with the provision of the service or their use by the Client, and the entire liability of the Supplier under or in connection with the contract shall not exceed the amount of the Supplier's fees for the provision of the service.

5. Term, termination and consequences of termination

5.1. This contract shall take effect on the date of its signature by both parties or, if signatures do not occur simultaneously, when the latest signature is given. Unless sooner terminated pursuant to Articles 5.2 or 5.3, this contract shall continue for a period of *[specify – to be in line with Article 1.4]*.

5.2. The Supplier may forthwith terminate this contract by giving written notice to the Client, if the latter fails to pay any sum payable by it under this contract within 7 *[specify any other figure]* days of the due date for payment.

5.3. Either party may (without limiting any other remedy) at any time terminate the contract by giving written notice to the other if the other commits any breach of this contract and (if capable of remedy) fails to remedy the breach within 10 *[specify any other figure – note that some countries may impose longer deadlines]* days after being required by written notice to do so, or if the other goes into liquidation, becomes bankrupt, makes a voluntary arrangement with its creditors or has a receiver or administrator appointed. For the purposes of the present sub-clause, a breach of

any provision of this contract shall be considered capable of remedy if the party in breach can comply with the provision in question in all respects other than as to the time of performance [*check that this clause is valid under the laws applicable to the contract, and the laws of any country where enforcement of this contract may be sought*].

5.4. The termination of this contract for any reason shall not affect:

5.4.1. Either party's accrued rights, remedies or liabilities including payments due at the effective date of termination; or

5.4.2. The coming into force or the continuance in force of any provision of this contract which is expressly or by implication intended to come into or continue in force on or after termination.

6. Confidentiality

6.1. Both parties understand and acknowledge that, by virtue of the present contract, they may both receive or become aware of information belonging or relating to the other party, its business, business plans, affairs or activities, which information is confidential and proprietary to the other party and/or its Suppliers and/or customers and in respect of which they are bound by a strict duty of confidence ("Confidential Information").

6.2. In consideration of such Confidential Information being disclosed or otherwise made available to either party for the purposes of the performance of the present contract, both parties hereby undertake that they will not at any time, either before or after the termination of the present contract, and either directly or indirectly, disclose, divulge or make unauthorized use of any Confidential Information, except to the extent to which such Confidential Information:

6.2.1. Is publicly known at the time of its disclosure or being lawfully made available to them;

6.2.2. After such disclosure or being made available to them, becomes publicly known otherwise than through a breach of this undertaking;

6.2.3. Is required by law, regulation or order of a competent authority (including any regulatory or governmental body or securities exchange) to be disclosed by one of the Parties, provided that, where practicable, the other party is given reasonable advance notice of the intended disclosure.

6.3. Upon the earlier of a request from the other party or the termination of this contract, each party shall return the other all documents or records in any medium or format containing any Confidential Information which are in its possession or control and will not retain any copies of them.

6.4. This undertaking, and the obligations contained herein, will continue without limit of period.

7. Force majeure – excuse for non-performance

7.1. "*Force majeure*" means war, emergency, accident, fire, earthquake, flood, storm, industrial strike or other impediment which the affected party proves was beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the

impediment into account at the time of the conclusion of this contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

7.2. A party affected by *force majeure* shall not be deemed to be in breach of this contract, or otherwise be liable to the other, by reason of any delay in performance, or the non-performance, of any of its obligations under this contract to the extent that the delay or non-performance is due to any *force majeure* of which it has notified the other party in accordance with Article 7.3. The time for performance of that obligation shall be extended accordingly, subject to Article 7.4.

7.3. If any *force majeure* occurs in relation to either party which affects or is likely to affect the performance of any of its obligations under this contract, it shall notify the other party within a reasonable time as to the nature and extent of the circumstances in question and their effect on its ability to perform.

7.4. If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by *force majeure* for a continuous period in excess of three [*specify any other figure*] months, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the party affected by the *force majeure*.

[If preferred, replace 7.4 with the following alternative:

*“7.4. If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by force majeure for a continuous period in excess of three [*specify any other figure*] months, the Parties shall negotiate in good faith, and use their best endeavours to agree upon such amendments to this contract or alternative arrangements as may be fair and reasonable with a view to alleviating its effects, but if they do not agree upon such amendments or arrangements within a further period of 30 [*specify any other figure*] days, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the party affected by the force majeure.”]*

8. Change of circumstances (hardship)

[Comment: The Parties should be free to consult each other in the event of a major change in circumstances – particularly one creating hardship for a particular party. However, an SME should only include the option at the end of Article 8.4 (right to refer to the courts/arbitral tribunal to make a revision or to terminate the contract) if (i) the SME considers that it is not likely to be used against that party’s interests by a party in a stronger tactical position or (ii) the right to refer to a court/tribunal is already an existing right under the applicable governing law in the event of hardship.]

8.1. Where the performance of this contract becomes more onerous for one of the Parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on change of circumstances (hardship).

8.2. If, however, after the time of conclusion of this contract, events occur which have not been contemplated by the Parties and which fundamentally alter the equilibrium of the present contract, thereby placing an excessive burden on one of the Parties in the performance of its contractual obligations (hardship), that party shall be entitled to request revision of this contract provided that:

8.2.1. The events could not reasonably have been taken into account by the affected party at the time of conclusion of this contract;

8.2.2. The events are beyond the control of the affected party; and

8.2.3. The risk of the events is not one which, according to this contract, the party affected should be required to bear.

8.3. Each party shall in good faith consider any proposed revision seriously put forward by the other party in the interests of the relationship between the Parties.

[Option [delete if not applicable or not enforceable under the law governing the contract – see comment at beginning of Article 8]:

9. No partnership or agency

Nothing in this contract shall (i) be deemed to constitute a partnership in law between the Parties, (ii) constitute either party the agent of the other for any purpose or (iii) entitle either party to commit or bind the other (or any member of its respective group) in any manner.

10. Assignment and subcontracting

10.1. This contract is personal to the Parties and neither party shall without the prior written approval of the other:

10.1.1. Assign, mortgage, charge or otherwise transfer or deal in, or create any trust over, any of its rights; or

10.1.2. Subcontract or otherwise delegate the whole or any part of its rights or obligations under this contract to another person.

11. Notices

11.1. Any notice under this contract shall be in writing (which may include e-mail) and may be served by leaving it or sending it to the address of the other party as specified in Article 11.2 below in a manner that ensures receipt of the notice can be proved.

11.2. For the purposes of Article 11.1, notification details are the following, unless other details have been duly notified in accordance with this Article:

– ;
–

12. Entire agreement

This contract sets out the entire agreement between the Parties. Neither party has entered into this contract in reliance upon any representation, warranty or undertaking of the other party that is not expressly set out or referred to in this contract. This Article shall not exclude any liability for fraudulent misrepresentation. *[Add where relevant: This contract supersedes any previous agreement or understanding relating its subject matter.]* This contract may not be varied except by an agreement of the Parties in writing (which may include e-mail) *[Option, add where Article 8.4 or equivalent is included: “or in accordance with Article 8.4”.]*

13. Effect of invalid or unenforceable provisions

If any provision of this contract is held by any court or other competent authority to be invalid or unenforceable in whole or in part, this contract shall continue to be valid as to its other provisions and the remainder of the affected provision, unless it can be concluded from the circumstances that, in the absence of the provision found to be null and void, the Parties would not have concluded this contract. The Parties shall use all reasonable efforts to replace all provisions found to be null and void by provisions that are valid under the applicable law and come closest to their original intention.

14. Dispute resolution procedure

Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of *[specify the arbitration institution]* by *[specify the number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators]* appointed in accordance with the said rules. The place of arbitration shall be *[specify]*. The language of the arbitration shall be *[specify]*.

[The following are alternatives to a specified arbitral institution under Article 15:

Alternative 1: Ad hoc arbitration

“Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of UNCITRAL [specify other rules] by [specify the number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators] appointed by [specify name of appointing institution or person]. The place of arbitration shall be [specify]. The language of the arbitration shall be [specify].”

[Alternative 2: State courts

“Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, in particular its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled by the courts of (specify place and country) which will have exclusive jurisdiction.”

15. Applicable law

[Specify national law] law shall apply to the contract.

Source: Model contracts for small firms. Legal guidance for doing international business // International Trade Centre. – Geneva, 2010. – 150 p.

**MODEL CONTRACT FOR THE INTERNATIONAL DISTRIBUTION
OF GOODS**

PARTIES:

Supplier

Name (name of company)
Legal form (e.g. limited liability company)
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number
Address (address of place of business of the Supplier, phone, fax, e-mail)
.
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of
representation)
.

Distributor

Name (name of company)
Legal form (e.g. limited liability company)
Country of incorporation and (if appropriate) trade register number
Address (address of place of business of the Distributor, phone, fax, e-mail)
.
Represented by (surname and first name, address, position, legal title of
representation)
.

collectively “the Parties”

[Add any further information required e.g. the Parties’ fiscal identities]

Background

A. The Supplier carries on business in the *[manufacture and – delete if not applicable]* supply of *[specify Goods]*.

B. The Supplier wishes to appoint the Distributor as the Supplier’s Distributor in the Territory of *[specify Territory]* (the “Territory”) for the resale of certain of the Goods *[manufactured and – delete if not applicable]* supplied by the Supplier, details of which are set out in schedule 1 (the “Goods”), and the Distributor is willing to accept such an appointment, on the terms of this contract.

1. Appointment of the Distributor

1.1. The Supplier appoints the Distributor as the Supplier’s Distributor for the resale of the Goods in the Territory during the period of this contract (the “Term”), subject to the following provisions.

1.2. The appointment of the Distributor is exclusive/non-exclusive *[delete as appropriate]*.

[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems exclusivity may have competition law implications.]

1.3. For so long as the appointment of the Distributor remains exclusive the Supplier shall not:

1.3.1. Appoint any other person as its Distributor for the sale of the Goods in the Territory; or

1.3.2. Supply (either by itself or through an agent) any of the Goods to any other person in the Territory; or

1.3.3. Supply any of the Goods to any other person outside the Territory if the Supplier knows, or ought reasonably to know, that they are intended for resale in the Territory [*– delete if the appointment is not exclusive.*]

1.4. The Supplier reserves the right to advertise and sell its products (including the Goods through its website (currently at *www [specify domain name]*) to customers in the Territory [*but the Supplier shall pay the Distributor a commission of [ten (10) % – specify any other figure]* of the net sales value received by the Supplier for any Goods sold through its website to customers in the Territory [*– to be deleted if not appropriate.*]

1.5. The Distributor shall not:

1.5.1. Obtain any of the Goods (or any Goods which compete with the Goods) for resale from any person other than the Supplier;

1.5.2. Be concerned or interested, either directly or indirectly, in the manufacture or distribution in the Territory of any Goods which compete with any of the Goods;

1.5.3. Seek customers, establish a warehouse or distribution outlet for any of the Goods or otherwise actively market any of the Goods outside the Territory; or

1.5.4. Sell any of the Goods to any person outside the Territory, or inside the Territory if the Distributor knows, or ought reasonably to know, that the person intends to resell the Goods outside the Territory. [*Delete if not appropriate.*]

[*Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems restrictions on sale by a Distributor may not be lawful.*]

2. Supply of the Goods

2.1. During The Term the Supplier shall sell and the Distributor shall purchase the Goods ordered by the Distributor for resale, subject to the Terms of this contract.

2.2. The specification of the Goods shall be as set out in schedule 1, but the Supplier reserves the right to make any change in the specification of the Goods that is necessary in order for them to conform with any applicable laws, provided the Supplier promptly informs the Distributor in writing of any such change that it proposes to make.

2.3. The Distributor shall promptly inform the Supplier of any proposed change in the specification of the Goods which is necessary in order for them to conform with any applicable laws in the Territory, in which event the Supplier shall promptly notify the Distributor in writing whether it is willing to change the specification and (if so) any resulting change in the price of the Goods. If the Supplier does not notify the Distributor in writing within a reasonable time (not exceeding [*thirty (30) days – specify any other period*]) that it agrees to the change in the specification, or if it does so but the Distributor does not notify the Supplier in writing within a reasonable time (not exceeding [*thirty (30) days – specify any other period*]) that it agrees any change in the price of the Goods proposed by the Supplier, the Goods in question

shall cease to be subject to this contract, and where the Goods in question form all or a substantial proportion of the Goods covered by this contract, either party may terminate this contract by giving written notice to the other party.

2.4. Subject to the provisions of this contract, the supply of the Goods shall be made on the basis of the terms of sale set out in schedule 4. In the event of any conflict between those terms and the terms of this contract, the terms of this contract shall prevail.

3. Procedure for ordering the Goods

3.1. The Distributor shall, not less than *[fifteen (15) – specify any other period]* days before the beginning of each *[month – specify any other period]*, give the Supplier its written order for the Goods to be delivered to the Distributor during that *[month – specify any other period]*.

3.2. Each order for the Goods must be given in writing and shall be subject to confirmation in writing by the Supplier. The Supplier shall confirm the order in writing to the Distributor within *[fifteen (15) days – specify any other period]* after it is given, unless the Supplier has a valid reason not to do so. Upon confirmation by the Supplier each order shall be final, but the Supplier may at its discretion accept an amendment to an order within *[fifteen (15) days – specify any other period]* after it is given.

3.3. The Distributor shall notify the Supplier in writing of:

3.3.1. Its estimated orders for the Goods for each *[year – specify any other period]* during the Term, within *[specify period]* months prior to that *[year – specify any other period]*; and

3.3.2. Any revisions to those estimates, as soon as practicable after they are made.

3.4. The Distributor shall be responsible to the Supplier for:

3.4.1. Ensuring the accuracy of each order for the Goods given by the Distributor;

3.4.2. Promptly giving the Supplier all necessary information relating to the Goods which is reasonably requested by the Supplier to enable the Supplier to fulfil each order in accordance with its terms; and

3.4.3. Obtaining any necessary import licences or other requisite documents (except those to be provided by the Supplier in accordance with schedule 4), and otherwise complying with any applicable laws or regulations concerning the importation of the Goods into the Territory, and for paying all applicable customs duties, taxes and charges in respect of the importation of the goods into the Territory and their resale in the Territory (unless they are exempt).

3.5. Upon confirmation of each order the Supplier shall as soon as is practicable *[and in any event within [specify] days – delete if not appropriate]* inform the Distributor of the Supplier's estimated delivery date for the Goods.

3.6. The Supplier shall *[use its reasonable commercial endeavours to – delete if not appropriate]* deliver the Goods on *[or within [specify] days of – delete if not appropriate]* the estimated delivery date for each order.

3.7. The Supplier shall use its reasonable commercial endeavours to manufacture and maintain sufficient stocks of the Goods to fulfil its obligations under this contract, but

may [*after consultation with the Distributor – delete if not appropriate*] discontinue the manufacture of all or any of the Goods, in which case the Supplier will give the Distributor [*thirty (30) days’ – specify any other period*] notice in writing of the discontinuation, and the Supplier shall fulfil all outstanding orders for the Goods in question which are placed by the Distributor before the date of the notice.

3.8. If the Distributor’s orders for the Goods exceed (or it appears from any estimate or revised estimate given by the Distributor that they will exceed) the output capacity or available stocks of the Supplier:

3.8.1. The Supplier shall as soon as practicable notify the Distributor;

3.8.2. The Distributor shall be entitled to obtain from any other person such quantity of the Goods as the Supplier is unable to supply in accordance with the Distributor’s orders until such time as the Supplier has given the Distributor written notice (together with such supporting evidence as the Distributor may reasonably require) that it is able and willing to resume the supply of the Goods in accordance with the Distributor’s orders and the Distributor has had a reasonable time to terminate any alternative supply arrangements which it may have made with any other person.

4. Price of the Goods

4.1. Except as otherwise agreed in writing between the Supplier and the Distributor, the prices for all Goods to be supplied under this contract shall be the Supplier’s [*Ex works/FOB – specify any other basis*] list prices from time to time.

4.2. The Supplier shall:

4.2.1. Supply the Distributor with copies of the Supplier’s [*Ex works/ FOB – specify any other basis*] price lists for the Goods in force from time to time; and

4.2.2. Give the Distributor not less than [*specify period*] months’ notice in writing of any alteration in those prices, and the prices as so altered shall apply to all Goods delivered on and after the applicable date of the increase, including outstanding orders.

4.3. The prices of the Goods are [*exclusive/inclusive – delete as appropriate*] of any applicable value added tax or similar tax, for which the Distributor shall be liable in addition to the price.

4.4. If the Supplier agrees to deliver the Goods otherwise than on an [*Ex works/FOB – specify as appropriate*] basis, the price is exclusive of the Supplier’s charges for transport, packaging and insurance up to the point of delivery, for which the Distributor shall be liable in addition to the price.

5. Payment

5.1. The price of the Goods shall be payable within [*thirty (30) days – specify any other period*] of the Supplier’s invoice (which may be submitted at any time after the Goods are despatched) or as otherwise agreed in writing between the Parties.

5.2. All payments shall be made by transfer to a bank account specified by the Supplier in writing, without any set-off, deduction or withholding except for any tax that the Distributor is required by law to deduct or withhold.

5.3. Time for payment of the Goods shall be of the essence of this contract. *[delete if not applicable.]*

5.4. If the Distributor fails to pay the price for any Goods in accordance with this contract, the Supplier may (without limiting any other right or remedy):

5.4.1. Cancel or suspend any further delivery to the Distributor under any order;

5.4.2. Sell or otherwise dispose of any Goods which are the subject of any order by the Distributor, whether or not appropriated to the order, and apply the proceeds of sale to the overdue payment; and

5.4.3. Charge the Distributor interest on the outstanding amount (both before and after any judgment) at the rate of *[specify]* % from the due date until the outstanding amount is paid in full.

[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems payment of interest is unlawful, or is subject to a legal maximum rate, or there is provision for statutory interest on late payments.]

6. Warranties relating to the Goods

6.1. Subject to the following provisions, the Supplier warrants to the Distributor that:

6.1.1. The Supplier has *[or at the time of delivery will have – delete if not appropriate]* good title to the Goods supplied under this contract;

6.1.2. *[The importation of the Goods and the resale of the Goods by the Distributor [and their use by any customer of the Distributor – delete if not appropriate] will not infringe the patent, design, copyright, Trademark or other Intellectual Property rights of any other person – delete if not appropriate];* and

6.1.3. Subject to Article 6.2, the Goods supplied under this contract *[and their use by any customer of the Distributor will comply with any specification agreed for them and be free from defects in material and workmanship for a period of [ninety (90) days – specify any other period]* from delivery to the Distributor and comply with all health and safety and other applicable legal requirements.

6.2. The Supplier shall be under no liability in respect of any defect in the Goods arising from fair wear and tear, or any wilful damage, negligence, subjection to abnormal working conditions, failure to follow the Supplier's written instructions, misuse or alteration or repair of the Goods without the Supplier's approval, or any other act or omission on the part of the Distributor, its employees or agents or any third party.

7. Distribution of the Goods

7.1. The Distributor shall use its reasonable commercial endeavours to promote, market and distribute the sale of the Goods throughout the Territory.

7.2. The Distributor shall use its reasonable commercial endeavours to distribute the sale of the Goods in accordance with a Business Plan for the marketing and sale of the Goods (the "Business Plan"), the first Business Plan being in the form annexed to this contract. The Distributor shall update the Business Plan on an annual basis, and pending any such updating the previous year's Business Plan shall continue to apply.

7.3. In connection with the promotion, marketing and sale of the Goods the Distributor shall:

7.3.1. Make it clear in all dealings with customers and prospective customers that it is acting as Distributor of the Goods and not as the agent of the Supplier;

7.3.2. Comply with all applicable legal requirements;

7.3.3. (Subject to Article 3.10) maintain a level of stocks of the Goods necessary to meet its customers' requirements;

7.3.4. Keep all stocks of the Goods which it holds in conditions that are appropriate for their storage and provide appropriate security for the Goods;

7.3.5. Insure at its own cost with a reputable insurance company all stocks of the Goods held by it against all risks which would normally be insured against by a prudent businessman to at least their full replacement value, and produce to the Supplier on demand full particulars of that insurance and the receipt for the then current premium;

7.3.6. *[Provide the Supplier with copies of its up to date price lists – delete if not appropriate.]*

[Comment: The Parties should take into consideration that in some legal systems such a provision may have competition law implications.]

7.3.7. Provide the Supplier on request with copies of brochures, catalogues, manuals and other marketing materials used by the Distributor in relation to the Goods;

7.3.8. Use in relation to the Goods only advertising, promotional and marketing materials which are approved in writing by the Supplier;

7.3.9. Observe all directions and instructions reasonably given to it by the Supplier in relation to the promotion and advertisement of the Goods, and not make any written or oral statements as to the quality or fitness of the Goods without the prior written approval of the Supplier;

7.3.10. Employ a sufficient number of suitably qualified personnel to fulfil its obligations under this contract; and

7.3.11. Provide an after-sales and maintenance service for customers in relation to the Goods to the Supplier's reasonable satisfaction during the Term and for a period of *[six (6) months – specify any other period]* after the termination of this contract.

7.4. The Distributor shall:

7.4.1. Keep full and proper books of account and records showing clearly all enquiries, quotations, transactions and proceedings relating to the Goods, and allow the Supplier, on reasonable notice, access to its accounts and records relating to the Goods for the purpose of inspection;

7.4.2. Provide the Supplier on a monthly basis with a report, in such form as the Supplier may reasonably require, of all sales of the Goods that it has made in the preceding month and containing such other information as the Supplier may reasonably require;

7.4.3. Inform the Supplier immediately of any changes in the ownership or control of the Distributor and of any change in its organization or method of doing business which might affect the performance of the Distributor's duties under this contract; and

7.4.4. Consult with the Supplier's representatives from time to time in order to assess the state of the market in the Territory, and permit them to inspect any premises used by the Distributor in connection with the sale of the Goods.

7.5. The Distributor shall carry out its obligations in relation to the marketing, promotion and sale of the Goods and the provision of after-sales and maintenance services at its own expense and with all due skill, care and diligence, and shall at all times act towards the Supplier dutifully and in good faith in all matters relating to this contract.

8. Support and training

8.1. The Supplier shall from time to time provide the Distributor [*free of charge – delete if not appropriate*] with reasonable samples of the Goods, and such brochures, catalogues, manuals and up to date promotional and advertising information concerning the Goods as the Supplier may consider appropriate or as the Distributor may reasonably request, in order to assist the Distributor with the sale of the Goods in the Territory.

8.2. The Supplier shall endeavour to answer as soon as practicable any technical enquiries concerning the Goods which are made by the Distributor or its customers, and provide the Distributor with support in dealing with any defective Goods.

8.3. The Distributor shall:

8.3.1. Reimburse the Supplier for all travelling, accommodation and other expenses reasonably incurred by any employees of the Supplier in providing those services; and

8.3.2. Remain liable for all salaries and other employment costs of, and all travelling, accommodation and other expenses incurred by, employees of the Distributor who are sent to the Supplier's premises." [*Delete if not appropriate.*]

9. Intellectual Property

9.1. The Supplier grants to the Distributor the exclusive/non-exclusive [*delete as appropriate*] right to use in the Territory in relation to the promotion, marketing and sale of the Goods the Supplier's Trademarks details of which are given in schedule 5 and any other Trademarks used by the Supplier in relation to the Goods at any time during the Term which are notified in writing to the Distributor (the "Trademarks") and any patent, copyright, design right or other Intellectual Property rights ("Intellectual Property") of the Supplier, to the extent necessary for the purposes of exercising its rights and performing its obligations under this contract.

9.2. The Distributor shall ensure that each reference to and use of any of the "Trademarks" by the Distributor in relation to the Goods in any advertising or marketing material or otherwise is in a manner from time to time approved by the Supplier and accompanied by an acknowledgement, in a form approved by the Supplier, that it is a Trademark (or registered Trademark) of the Supplier.

9.3. The Distributor shall not:

9.3.1. Modify the Goods or their packaging, except to the extent that this is required in accordance with applicable law;

- 9.3.2. Alter or remove from the Goods any of the Trademarks, or the numbers or other means of identification used on or in relation to the Goods;
- 9.3.3. Use any of the Trademarks in any way which might prejudice their distinctiveness or validity or the goodwill of the Supplier;
- 9.3.4. Use in relation to the Goods any Trademarks other than the Trademarks without obtaining the prior written consent of the Supplier;
- 9.3.5. Use in the Territory any Trademarks or trade names which so resemble any of the Trademarks as to be likely to cause confusion or deception;
- 9.3.6. Use any of the Trademarks as part of the Distributor's corporate or business name; or
- 9.3.7. Apply for or register as a Trademark or as a domain name in the Territory or elsewhere any name or mark which is the same as or similar to any of the Trademarks or any domain name of the Supplier, but if the Distributor applies for or registers any Trademark or domain name in breach of this Article, it shall *[hold the benefit of the application or the registration on trust for the Supplier and – delete if not appropriate]* transfer it to the Supplier on demand.
- 9.4. Except as provided in this contract, the Distributor shall have no rights in respect of any trade names or Trademarks used by the Supplier in relation to the Goods or of the goodwill associated with them, or any other Intellectual Property of the Supplier in respect of the Goods.
- 9.5. The Distributor shall, at the request and expense of the Supplier, execute a "formal licence in respect of the use by the Distributor in the Territory of the Trademarks or any other Intellectual Property of the Supplier in respect of the Goods, in a form which the Supplier may reasonably require, provided that the provisions of the licence are not more onerous or restrictive than those of this contract, and shall where appropriate assist the Supplier in effecting the registration of any such licence in the Territory.
- 9.6. The Distributor shall, at the request and expense of the Supplier, take all steps that the Supplier may reasonably require to assist the Supplier in maintaining the validity and enforceability of the Trademarks or any other Intellectual Property of the Supplier in respect of the Goods.
- 9.7. The Distributor shall not do or authorize any third party to do any act which would or might invalidate or be inconsistent with any of the Trademarks or any other Intellectual Property of the Supplier or its licensor in respect of the Goods, and shall not authorize any third party to do so.
- 9.8. The Distributor shall promptly and fully notify the Supplier of any actual, threatened or suspected infringement in the Territory of any of the Trademarks or any other Intellectual Property of the Supplier in respect of the Goods which comes to the Distributor's notice, and of any claim or threatened claim by any third party that the importation of the Goods into the Territory, or their sale in the Territory, infringes the Trademark or other Intellectual Property rights of any other person.
- 9.9. In the event of any such infringement or claim:
- 9.9.1. The Distributor shall at the request and expense of the Supplier take all steps reasonably necessary to assist the Supplier in taking or resisting any proceedings in relation to the infringement or claim; *[and*

9.9.2 *The Supplier shall have sole control over any proceedings or negotiations in connection with the infringement or claim – delete if not appropriate.]*

10. Confidentiality

10.1. Both parties understand and acknowledge that, by virtue of this contract, they may both receive or become aware of information belonging or relating to the other party, its business, Business Plans, affairs or activities, which information is confidential and proprietary to the other party and/or its Suppliers and/or customers and in respect of which they are bound by a strict duty of confidence (“Confidential Information”).

10.2. In consideration of such Confidential Information being disclosed or otherwise made available to either party for the purposes of the performance of this contract, each party undertakes that it will not at any time, either before or after the termination of the present contract, and either directly or indirectly, disclose, divulge or make unauthorized use of any Confidential Information, except to the extent to which such confidential information:

10.2.1. Is publicly known at the time of its disclosure or being made available to it;

10.2.2. After such disclosure or being made available to them, becomes publicly known otherwise than through a breach of this provision;

10.2.3. Is required by law, regulation or order of a competent authority (including any regulatory or governmental body or securities exchange) to be disclosed by the party in question, provided that, where practicable, the other party is given reasonable advance notice of the intended disclosure.

10.3. Upon the earlier of a request from the other party or the termination of this contract, each party shall return to the other or destroy all documents or records in any medium or format containing any Confidential Information which are in its possession or control and shall not retain any copies of them.

10.4. The provisions of this Article 10 shall continue without limit of time, notwithstanding the termination of this contract for any reason.

11. Liability

11.1. In any case where employees of one party visit the premises of the other party for the purposes of this contract, the party sending them shall:

11.1.1. Procure that such employees comply with all security, safety and other regulations which are in force at the other party’s premises; and

11.1.2. Indemnify the other party against all liabilities, costs, damages and expenses to the extent that the same are caused by any negligent act or omission by any such employee at the other party’s premises.

12. Duration and termination

12.1. This contract will take effect on the date of its signature by both parties or, if signatures do not occur simultaneously, when the latest signature is given. Unless sooner terminated pursuant to Articles 12.2, 12.3 or 12.4, this contract shall continue for a period of *[specify period]*.

[Comment: The duration of the contract may be limited for reasons of applicable law (for example, it may need to be limited to 5 years where the EU vertical agreements block exemption is relevant).]

[Option: Termination for convenience

“12.2. Either party shall be entitled to terminate this contract at any time by giving not less than [specify period] written notice to the other.”]

12.3. The Supplier may (without limiting its rights under Article 5.5) terminate this contract with immediate effect by giving written notice to the Distributor, if the latter fails to pay any sum payable by it under this contract within *[specify figure]* days of the due date for payment.

12.4. Either party may (without limiting any other remedy) at any time terminate this contract by giving written notice to the other if:

12.4.1. The other party commits any breach of this contract and (if capable of remedy) fails to remedy the breach within *[thirty (30) – specify any other figure]* days after being required by written notice to do so; or

12.4.2. The other party goes into liquidation, becomes bankrupt, makes a voluntary arrangement with its creditors or has a receiver or administrator appointed.

Comment: References to events of insolvency will need to be adapted for the legal system in question.

12.5. For the purposes of the Article 12.4.1, a breach of any provision of this contract shall be considered capable of remedy if the party in breach can comply with the provision in question in all respects other than as to the time of performance.

[Comment: In some legal systems it may be desirable not to include a provision for termination on breach, or to include more detailed provisions concerning the rights and remedies of the Parties in this respect.]

12.6. The termination of this contract for any reason shall not affect:

12.6.1. Either party's accrued rights, remedies or liabilities including payments due at the effective date of termination; or

12.6.2. The coming into force or the continuance in force of any provision of this contract which is expressly or by implication intended to come into or continue in force on or after termination.

13. Consequences of termination

13.1. The following provisions shall take effect upon the termination of this agreement for any reason.

13.2. The Supplier shall be entitled to repurchase from the Distributor all or part of any stocks of the Goods then held by the Distributor at their invoice value or the value at which they stand in the books of the Distributor, whichever is lower, subject to the following provisions:

13.2.1. The Supplier shall be responsible for arranging and for the cost of transport and insurance;

13.2.2. The Distributor may sell stocks for which it has accepted orders from customers prior to the date of termination, or in respect of which the Supplier does not, by giving written notice to the Distributor within *[specify period]* after the date

of termination, exercise its right to repurchase; and 13.2.3 For those purposes and to the necessary extent, the provisions of this contract shall continue in full force and effect.

13.3. The Distributor shall at its own expense within *[specify period]* send to the Supplier or otherwise dispose of in accordance with the directions of the Supplier all samples of the Goods and any advertising, promotional or sales material relating to the Goods then in the possession of the Distributor.

13.4. Outstanding unpaid invoices rendered by the Supplier in respect of the Goods shall become immediately payable by the Distributor and invoices in respect of goods ordered prior to termination but for which an invoice has not been submitted shall be payable immediately upon submission of the invoice.

13.5. The Distributor shall cease to promote, market or advertise the Goods or to make any use of the Trademarks or any other Intellectual Property of the Supplier except for the purpose of selling any goods in respect of which the Supplier does not exercise its right or repurchase.

13.6. The Distributor shall at its own expense join with the Supplier in procuring the cancellation of any registration effected pursuant to Article 9.5.

14. Change of circumstances (hardship)

[Comment: The Parties should be free to consult each other in the event of a major change in circumstances – particularly one creating hardship for a particular party. However, an SME should only include the option at the end of Article 14.4 (right to refer to the courts/arbitral tribunal to make a revision or to terminate the contract) if (i) the SME considers that it is not likely to be used against that party's interests by a party in a stronger tactical position or (ii) the right to refer to a court/tribunal is already an existing right under the applicable governing law in the event of hardship.]

14.1. Where the performance of this contract becomes more onerous for one of the Parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on change of circumstances (hardship).

14.2. If, however, after the time of conclusion of this contract, events occur which have not been contemplated by the Parties and which fundamentally alter the equilibrium of the present contract, thereby placing an excessive burden on one of the Parties in the performance of its contractual obligations (hardship), that party shall be entitled to request revision of this contract provided that:

14.2.1. The events could not reasonably have been taken into account by the affected party at the time of conclusion of this contract;

14.2.3. The events are beyond the control of the affected party; and

14.2.4. The risk of the events is not one which, according to this contract, the party affected should be required to bear.

14.3. Each party shall in good faith consider any proposed revision seriously put forward by the other party in the interests of the relationship between the Parties.

15. Force majeure

15.1. “*Force majeure*” means war, emergency, accident, fire, earthquake, flood, storm, industrial strike or other impediment which the affected party proves was beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of this contract or to have avoided or overcome it or its consequences.

15.2. A party affected by *force majeure* shall not be deemed to be in breach of this contract, or otherwise be liable to the other, by reason of any delay in performance, or the non-performance, of any of its obligations under this contract to the extent that the delay or non-performance is due to any *force majeure* of which it has notified the other party in accordance with Article 15.3. The time for performance of that obligation shall be extended accordingly, subject to Article 15.4.

15.3. If any *force majeure* occurs in relation to either party which affects or is likely to affect the performance of any of its obligations under this contract, it shall notify the other party within a reasonable time as to the nature and extent of the circumstances in question and their effect on its ability to perform.

15.4. If the performance by either party of any of its obligations under this contract is prevented or delayed by *force majeure* for a continuous period in excess of three [*specify any other figure*] months, the other party shall be entitled to terminate this contract by giving written notice to the party affected by the *force majeure*.

16. General warranties

16.1. Each party warrants to the other that:

16.1.1. It has the authority to enter into this contract;

16.1.2. The signatory to this contract for and on behalf of that party is authorized and fully empowered to execute this contract on that party’s behalf;

16.1.3. The entry into and performance of this contract by that party will not breach any contractual or other obligation owed by that party to any other person, any rights of any other person or any other legal provision;

16.1.4. The entry into and performance of this contract by that party require no governmental or other approvals or, if any such approval is required, it has been obtained; and

16.1.5. It will at all times during the Term of this contract comply with the terms of and maintain in force any necessary governmental or other approvals, consents, notifications, registrations or other legal requirements for the performance by that party of its obligations under this contract.

17. Entire agreement

17.1. This contract sets out the entire agreement between the Parties. Neither party has entered into this contract in reliance upon any representation, warranty or undertaking of the other party that is not expressly set out or referred to in this contract. This Article shall not exclude any liability for fraudulent misrepresentation. [*Add where relevant: This contract supersedes any previous agreement or understanding relating its subject matter.*]

17.2. This contract may not be varied except by an agreement of the Parties in writing (which may include e-mail) [*Add where Article 14.4 is included: "Or in accordance with Article 14.4"*].

18. Notices and writing

18.1. Any notice under this contract shall be in writing (which may include e-mail) and may be served by leaving it or sending it to the address of the other party as specified in Article 18.2 below, in a manner that ensures receipt of the notice can be proved.

18.2. For the purposes of Article 18.1, notification details are the following, unless other details have been duly notified in accordance with this Article:

- (a) For the Supplier;
- (b) For the Distributor.

19. No partnership or agency

Nothing in this contract shall (i) be deemed to constitute a partnership in law between the Parties, (ii) constitute either party the agent of the other for any purpose or (iii) entitle either party to commit or bind the other (or any member of its respective Group) in any manner.

20. Assignment and subcontracting

20.1. This contract is personal to the Parties and, except to the extent necessary for the collection of outstanding bills through a factoring agent, neither party shall without the prior written approval of the other:

20.1.1. Assign, mortgage, charge or otherwise transfer or deal in, or create any trust over, any of its rights; or

20.1.2. Subcontract or otherwise delegate the whole or any part of its rights or obligations under this contract to another person.

21. Effect of invalid or unenforceable Articles

21.1. If any provision of this contract is held by any court or other competent authority to be invalid or unenforceable in whole or in part, this contract shall continue to be valid as to its other provisions and the remainder of the affected provision, unless it can be concluded from the circumstances that, in the absence of the provision found to be null and void, the Parties would not have concluded this contract.

21.2. The Parties shall use all reasonable efforts to replace all provisions found to be null and void by provisions that are valid under the applicable law and come closest to their original intention.

22. Dispute resolution procedure

Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including its conclusion, interpretation, performance, breach, termination or invalidity, shall be finally settled under the rules of [*specify the arbitration institution*] by [*specify the*

number of arbitrators, e.g. sole arbitrator or, if appropriate, three arbitrators] appointed in accordance with the said rules. The place of arbitration shall be [specify]. The language of the arbitration shall be [specify].

23. Language of contract

This contract has been negotiated and concluded in *[English]*. It may be translated into any other language for practical purposes, but the *[English]* version shall prevail in the event of any doubt.

24. Applicable law

[Alternative 1: “Questions relating to this contract which are not settled by the provisions contained in this contract itself shall be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Sales Convention of 1980, hereafter referred to as CISG) as well as the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, and to the extent that such questions are not covered by CISG or the UNIDROIT Principles, by reference to [specify the relevant national law].”] [Alternative 2: “[Specify national law] shall apply to this contract.”]

Schedule 1: The Goods

Schedule 2: Minimum purchase quantities

Schedule 3: Minimum/maximum order quantities

Schedule 4: Terms of supply

DATE AND SIGNATURE OF THE PARTIES

Supplier

Distributor

Date

Name

Signature

Signature

Source: Model contracts for small firms. Legal guidance for doing international business // International Trade Centre. – Geneva, 2010. – 150 p.

ТИПОВІ УКРАЇНОМОВНІ КОНТРАКТИ ДЛЯ ПЕРЕКЛАДУ АНГЛІЙСЬКОЮ

Договір міжнародної купівлі-продажу товарів

м. _____

«__» _____ 200_ р.

(вказати найменування сторони)

що є юридичною особою за законодавством _____

(вказати державу)

(надалі іменується «Продавець»), в особі _____,

(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з однієї сторони,

та

(вказати найменування сторони)

що є юридичною особою за законодавством України (надалі іменується

«Покупець»), в особі _____,

(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються «Сторони», а кожна окремо – «Сторона»)

уклали цей Договір міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується «Договір») про таке.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця на умовах СІР _____ (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС в чинній редакції) товари (надалі іменуються «товари») відповідно до специфікацій (надалі іменуються «специфікації»), які є додатками до цього Договору.

1.2. Кожна із Сторін гарантує, що на момент укладання цього Договору вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовчим актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом в своєму праві укладати цей Договір та виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець та Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Продавця також –

нормам законодавства країни місця знаходження останнього, відповідно до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

1.4. Страхування товарів здійснюється Продавцем в порядку, строки та на умовах, передбачених додатком N __ до цього Договору.

1.5. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: _____.

1.6. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: _____.

1.7. Строки вчинення передбачених пп. 1.5 та 1.6 цього Договору дій передбачені у відповідних специфікаціях.

1.8. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: _____.

1.9. Сторонами погоджено такий порядок митного оформлення товарів, розподіл взаємних обов'язків щодо забезпечення такого оформлення: _____

_____.

1.10. Про виконання передбаченої п. 1.5 дії Продавець має повідомити Покупця в строк _____ шляхом _____.

1.11. Перелік товаросупровідних документів, порядок та строки їх передання однією Стороною іншій визначені в додатку N __ до цього Договору.

2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціни на товари визначаються у доларах США (USD) із урахуванням умов СІР _____.

2.2. Загальна сума Договору встановлюється відповідно до специфікацій і становить _____ (_____) доларів США.

3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у специфікаціях. Датою відвантаження вважається дата штемпеля у _____ накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця. Товари поставляються завчасно погодженими партіями.

4. ЯКІСТЬ ТОВАРІВ

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

5. УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

5.1. Упакування, в якому відвантажуються товари, повинно забезпечувати, за умови належного поводження, цілісність товарів при транспортуванні. На кожне місце Продавцем наноситься таке маркування: найменування Продавця, номер Договору, номер місця, вага брутто та нетто, номер серії та інші реквізити, завчасно повідомлені Покупцем Продавцеві.

6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. Платежі за товари мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком-кореспондентом Уповноваженого банку і авізованого через Уповноважений банк.

6.1.1. Уповноваженим банком є _____.

6.2. Якщо акредитив буде відкритий банком, який не є кореспондентом Уповноваженого банку, Покупець зобов'язується забезпечити підтвердження акредитива банком-кореспондентом Уповноваженого банку.

6.3. Акредитив, що відкривається відповідно до цього Договору, підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів у редакції 1993 року, опублікованим Міжнародною торговельною палатою за N 500.

6.4. Акредитив має бути відкритий протягом/не пізніше __ __ днів від дати повідомлення Продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження, строком дії до _____, на загальну суму Договору.

6.5. Якщо з вини Покупця або його банку відкриття акредитива буде затримано, Продавець має право відмовити у відвантаженні товару або цей Договір розірвати шляхом _____ в строк _____.

6.6. Платежі за акредитивом будуть здійснюватися в Уповноваженому банку проти подання Продавцем таких документів:

6.7. Документи повинні бути подані Продавцем до Уповноваженого банку не пізніше/протягом __ __ днів від дати відвантаження товару.

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

6.9. Якщо умови відкритого акредитива не відповідатимуть умовам цього Договору, Покупець за свій рахунок за дорученням Продавця має забезпечити внесення необхідних змін до умов акредитива в строк _____.

7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

7.1. Порядок, строки та умови приймання та передавання товарів за цим Договором передбачені в додатку N __ до цього Договору.

8. ПРЕТЕНЗІЇ

8.1. Претензії можуть бути заявлені щодо якості – у разі невідповідності якості товарів передбаченим цим Договором вимогам, щодо кількості – у випадку невідповідності кількості товарів транспортним документам за вагою та кількістю місць. Покупець має право заявити Продавцеві претензію протягом

60 днів від _ _ _ _ _ , яку Продавець розглядає протягом 30 днів та дає відповідь по шляхом _ _ _ _ _ в строк _ _ _ _ _ . Документом, який підтверджує невідповідність якості товару передбаченим цим Договором вимогам або кількості товару документам про відвантаження, Сторони визнають акт, складений за участю _ _ _ _ _ торгово-промислової палати.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (надалі іменується «порушення Договору»), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

10. ДОДАТКОВІ УМОВИ

10.1. _____

11. АРБІТРАЖ

11.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу – українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

12. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

12.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

12.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміють випадок, непереборна сила, а також усі інші обставини, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору як підстава для звільнення від відповідальності за порушення Договору.

12.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміють будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій

турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські хвилювання, прояви тероризму, масові страйки та локаути, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

12.1.3. Під випадком у цьому Договорі розуміють будь-які обставини, які не вважаються непереборною силою за цим Договором і які безпосередньо не обумовлені діями Сторін та не пов'язані із ними причинним зв'язком, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути).

12.1.4. Не вважаються випадком недодержання своїх обов'язків контрагентом тієї Сторони, що порушила цей Договір, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання цього Договору, відсутність у Сторони, що порушила Договір, необхідних коштів.

12.1.5. Окрім випадку та непереборної сили, підставою для звільнення Сторони від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору є будь-яка із таких обставин надзвичайного характеру: _____, за умови, що вона виникла без умислу Сторони, що порушила цей Договір.

12.2. Настання непереборної сили має бути засвідчено компетентним органом, що визначений чинним в Україні законодавством.

12.3. Настання випадку та обставин, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору, засвідчується Стороною, що на них посилається, шляхом _____

12.4. Сторона, що має намір послатися на форс-мажорні обставини, зобов'язана невідкладно із урахуванням можливостей технічних засобів миттєвого зв'язку та характеру існуючих перешкод повідомити іншу Сторону про наявність форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання цього Договору.

12.5. Якщо форс-мажорні обставини та (або) їх наслідки тимчасово перешкоджають виконанню цього Договору, то виконання цього Договору зупиняється на строк, протягом якого воно є неможливим.

12.6. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками, за які жодна із Сторін не відповідає, виконання цього Договору є остаточно неможливим, то цей Договір вважається припиненим з моменту виникнення неможливості виконання цього Договору, однак Сторони не звільняються від обов'язку, визначеного у п. 12.4 цього Договору.

12.7. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками виконання цього Договору є тимчасово неможливим і така неможливість триває протягом _____ і не виявляє ознак припинення, то цей Договір може бути розірваний в односторонньому порядку будь-якою Стороною шляхом направлення за допомогою поштового зв'язку письмової заяви про це іншій Стороні.

12.8. Наслідки припинення цього Договору, в тому числі його одностороннього розірвання, на підставі пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору визначаються відповідно до чинного в Україні законодавства.

12.9. Своєю домовленістю Сторони можуть відступити від положень пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору та визначити у додатковій угоді до цього Договору свої подальші дії щодо зміни умов цього Договору.

13. ДІЯ ДОГОВОРУ

13.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

13.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 13.1 цього Договору та закінчується _____.

13.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

13.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.5. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

13.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

14. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

14.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регламентуються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

14.2. Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 14.1 цього Договору, регулюються відповідно до п.

14.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене застосовними до цього Договору імперативними правовими нормами.

14.3. Сторони виключають застосування до цього Договору Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року у повному обсязі.

14.4. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

14.5. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

14.6. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

14.7. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

14.8. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

14.9. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

14.10. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага віддається україномовному варіантові.

Місцезнаходження і реквізити сторін

ПРОДАВЕЦЬ

_ Підписи

За Продавця

Керівник _____/_____/

м. п.

ПОКУПЕЦЬ

_ За Покупця

Керівник _____/_____/

м. п.

Договір на надання послуг

м. Київ « ____ » _____ 200 ____ р.

Сторони:

Виконавець: _____, в особі _____, що діє на підставі _____, з одного боку,

Замовник: _____, в особі _____, що діє на підставі _____, з іншого боку,

Уклали даний договір про нижченаведене:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Замовник доручає, а Виконавець зобов'язується надати йому, відповідно до умов договору, правову інформаційно-консультативну допомогу з юридичних питань, пов'язаних з діяльністю підприємства, а Замовник зі своєї сторони зобов'язується прийняти зазначені послуги й оплатити їх.

2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. Замовник зобов'язується:

– звертатися до Виконавця за інформаційно-консультативною допомогою, зазначеної в п. 2.2.;

– у кожному окремому випадку надавати заявку, у якій чітко формулювати завдання перед Виконавцем і встановлювати конкретні строки їхнього виконання;

– на вимогу Виконавця надавати в розпорядження останнього необхідні документи й інформацію, що сприяють якісному консультуванню;

– вчасно оплачувати послуги Виконавця, згідно з п.3 даного договору.

2.2. Виконавець зобов'язується:

на вимогу Замовника, відповідно до заявки оформленої в письмовому виді, надавати таку правову допомогу:

а) перевіряти відповідність вимогам законодавства внутрішніх документів Замовника, надавати допомогу в правильному оформленні документів;

б) брати участь у підготовці й висновку різного роду договорів, що містяться Замовником із третім особами;

в) розробляти переддоговірні угоди, клопотання, претензії, позовні заяви, а також інші документи, які пов'язані з підприємницькою діяльністю Замовника та мають правовий характер;

г) давати консультації, висновки, довідки з правових питань, що виникають вудіяльності Замовника.

3. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

3.1. Замовник щомісяця виплачує Виконавцеві суму в розмірі _____, ____ грн / _____ /, поза залежністю від кількості заявок, зроблених протягом місяця.

3.2. Оплата виробляється в наявній або безготівковій формі в повному обсязі не пізніше _____ числа поточного місяця за наступний місяць, тобто 100 %-на передплата.

3.3. Розмір щомісячної оплати, зазначений у п. 3.1 даного договору, може бути змінений Виконавцем в односторонньому порядку у випадку зміни цінової політики на ринку юридичних послуг.

4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН.

4.1. За невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором сторони несуть відповідальність відповідно до діючого законодавства.

4.2. За необґрунтовану односторонню відмову від виконання своїх зобов'язань несумлінна сторона сплачує штраф у розмірі _____ грн.

4.3. У випадку прострочення платежу Замовник сплачує штраф у розмірі 100 % від суми заборгованості на момент її погашення.

5. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ Й УМОВИ ЙОГО РОЗІРВАННЯ

5.1. Даний договір набуває чинності з моменту його підписання й діє до « _____ » _____ р.

5.2. Даний договір може бути розірваним достроково за обоюсторонньою згодою сторін.

5.3. Даний договір може бути розірваним достроково з ініціативи однієї зі сторін у випадку невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань іншою стороною.

6. ОСОБЛИВІ УМОВИ

6.1. Замовникові надається сім днів безкоштовного обслуговування, які починаються в день підписання договору й закінчуються на ранок восьмого дня дії договору.

7. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ Й РЕКВІЗИТИ СТОРІН ЗАМОВНИК

Назва _____

Юридична адреса _____

Код ЄГРПОУ _____

Із платника ПДВ № _____

(Із платника єдиного податку № _____)

ІНН _____

Розрахунковий рахунок _____ в _____

МФО _____

Поштова адреса _____

Телефон _____

ВИКОНАВЕЦЬ

Назва _____

Юридична адреса _____

Код ЄГРПОУ _____

Із платника ПДВ № _____

(Із платника єдиного податку № _____)

ІНН _____

Розрахунковий рахунок _____ в _____

МФО _____

Поштова адреса _____

Телефон _____

М.П. _____

М.П. _____

**ДОГОВІР
про дистрибуцію № 4**

м. Полтава

10 липня 20.. р.

Укладений між ТОВ «Фірма LTD», назване далі «Товариство», і ТОВ «Підприємство», назване далі «Дистриб'ютор».

З огляду на те, що Товариство є власником технології виробництва малої біологічної установки очищення стічних вод «Установа», названа в подальшому «Установа», та бажання «Дистриб'ютора» стати офіційним дистриб'ютором Товариства, сторони уклали договір про таке.

I. Призначення виключного Дистриб'ютора

1.1. Товариство призначає Дистриб'ютора своїм офіційним дистриб'ютором на всій території України.

1.2. Дистриб'ютор купує у Товариства Установки і реалізує їх на своїй території.

II. Ціна Установки

2.1. Ціна Установки – франко-завод, вказана в преїскуранті, доданому до договору і виражена в німецьких марках.

2.2. Дистриб'ютор отримує 10%-ну знижку від ціни, вказаної в преїскуранті.

2.3. Ціни можуть коригуватися Товариством з повідомленням про це Дистриб'ютора у письмовому вигляді не менш як за 60 днів до їх введення.

2.4. Ціни за Установку включають упаковку і підготовку до відвантаження, без транспортних витрат, страхування, будь-яких витрат, які можуть виникнути у зв'язку із продажем установки, експорту чи імпорту. Всі ці витрати несе Дистриб'ютор.

2.5. Дистриб'ютор повинен надавати товариству всі рекламації із пошкодження або з інших питань, пов'язаних з поставкою Установки, відразу ж після отримання Установки, але не більше ніж через 10 днів з моменту отримання, разом з деталями і доказами таких пошкоджень або інших недоліків.

2.6. Дистриб'ютор має право вільно встановлювати ціни, розмір знижки і т. п. на продаж установки на своїй території.

III. Умови платежу

3.1. Сплата ціни придбання здійснюватиметься безвідзивним акредитивом із зберіганням 10%-ї знижки при кожній поставці Установки.

IV. Гарантії Товариства

4.1. Товариство гарантує, що:

а) має виключне право на виготовлення і оптовий продаж Установки. Будь-які претензії, пов'язані з патентом на це право, розглядаються тільки товариством, які відшкодовує Дистриб'ютору всі збитки, пов'язані з порушенням цього права;

б) кожна Установка, поставлена Дистриб'ютору на умовах цього договору, не має дефектів матеріалів і дефектів виготовлення при нормальних умовах експлуатації.

V. Принцип невтручання

Товариство зобов'язується, що не буде безпосередньо поставляти (продавати) Установку на виключній території дистриб'ютора в будь-якій формі чи будь-яким особам, і не буде надавати іншим особам дистриб'юторські права на території Дистриб'ютора.

VI. Обов'язки Дистриб'ютора

Дистриб'ютор зобов'язується:

- а) докладати всіх зусиль, щоб діяти добросовісно і на розумних засадах; витратити час і грошові кошти в розумній кількості, необхідні для проведення ефективної реклами Установки на визначеній території з метою отримання максимального об'єму продаж Установки;
- б) посилати одного-двох своїх представників на тижневий курс навчання до місцезнаходження Товариства;
- в) не придбавати і не реалізувати будь-які установки, які можуть конкурувати безпосередньо з Установками Товариства, без консультації та згоди Товариства.

VII. Технічна інформація

Під час дії даного договору Товариство буде повідомляти Дистриб'ютору про всі нові технологічні розробки та інформацію, пов'язану з установкою. Ці повідомлення будуть передаватися англійською чи німецькою мовами.

VIII. Конфіденційність інформації

Обидві сторони зобов'язуються зберігати в таємниці всі технічні відомості, «ноу-хау» та інші конфіденційні знання про Установку, отримані при укладанні цього договору. Зміст цього пункту договору буде дійсним і після закінчення терміну дії цього договору.

IX. Державні дозволи

Всі видатки, пов'язані з отриманням від державних органів дозволів на випробування Установки з метою допуску її до експлуатації на території України, несе Дистриб'ютор.

X. Термін дії договору, його розірвання

10.1. Договір діє протягом 10 (десяти) років з моменту його підписання.

10.2 Кожна із сторін договору має право на його розірвання з письмовим повідомленням іншої сторони в таких випадках:

- а) якщо Дистриб'ютором не буде здійснений продаж не менше 4 (чотирьох) вказаних установок за час першого року дії договору;
- б) якщо сумарні закупки від товариства після 2-х (двох) років дії договору не будуть перевищувати суми 0,3 млн німецьких марок;
- в) якщо річні закупки від товариства після 3-х (трьох) років дії договору будуть менші, ніж на суму 0,4 млн німецьких марок;
- г) якщо будь-яка сторона порушує умови або не виконує зобов'язань з даним договором.

Реквізити і підписи сторін

Джерело: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2502>

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Надайте визначення зовнішньоекономічного договору (контракту).
2. Наведіть класифікацію зовнішньоекономічних контрактів.
3. Надайте визначення міжнародного контракту купівлі-продажу.
4. Чим відрізняється договір купівлі-продажу від інших договорів?
5. Що таке бартерна угода?
6. Наведіть визначення консигнаційного контракту.
7. Наведіть визначення ліцензійного контракту.
8. Що таке франчайзинг?
9. Що означає лізинг?
10. Які різновиди договорів спільної діяльності Ви знаєте?
11. Наведіть визначення типового контракту.
12. З яких частин складається зовнішньоекономічний контракт?
13. Наведіть перелік основних статей зовнішньоекономічного контракту та схарактеризуйте їх.
14. Чи може зовнішньоекономічний контракт містити додаткові умови? Якщо так, то які саме?
15. Що таке «преамбула контракту»?
16. Які форми платежу найчастіше застосовуються під час здійснення міжнародних розрахунків?
17. Що таке «тверда ціна»?
18. Що таке Incoterms?
19. Чи треба вказувати в контракті термін його дії? Чому?
20. У чому полягає сутність дистриб'юторського договору?

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик : навчальний посібник / В. Андрійчук, Л. Бауер. – К. : КНЕУ, 1998. – 316 с.
2. Ахтирська О. Контракт купівлі-продажу в зовнішньоекономічній діяльності [Електронний ресурс] / О. Ахтирська // Практична бухгалтерія. – ЗЕД. – № 44. – 2000. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2000/44/44pr3.html>.
3. Данилькевич Н. И. Международное частное право : учеб.-метод. пособ. / Н. И. Данилькевич, О. Н. Федоров. – Днепропетровский гос. ун-т. : Днепропетровск, 1998. – 78 с.
4. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. д.е.н., проф. Е. А. Зіня ; Е. А. Зінь, Н. С. Дука. – К. : Кондор, 2009. – 432 с.
5. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як та ін. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
6. Костенко Л. Особливості укладення дистриб'юторських (дилерських) договорів в Україні [Електронний ресурс] / Л. Костенко // Юридичний журнал. – № 12. – 2006. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2502>.
7. Плотников А. Ю. Внешнеторговый контракт от «А» до «Я»: Практика подготовки и заключения / А. Ю. Плотников. – М. : Приор, 2001. – 224 с.
8. Стровский Л. Е. Международный бизнес: направления, формы, особенности / Л. Е. Стровский и др. // Международные экономические отношения / под ред. проф. Л. Е. Стровского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 461 с.
9. Товарна біржа «Універсальна товарно-сировинна біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utsb.kiev.ua/>.
10. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
11. Model contracts for small firms. Legal guidance for doing international business // International Trade Centre. – Geneva, 2010. – 150 p.
12. The Free Encyclopedia [Electronic resource]. – Way of access : <http://en.wikipedia.org/wiki>.

ДЛЯ ПОДАТОК

Навчальне видання

Вороніна Камілла Владиславівна

ДІЛОВА КОРЕСПОНДЕНЦІЯ ТА ЇЇ ПЕРЕКЛАД

Навчально-методичний посібник
(Англ. мовою)

Коректор *О. В. Токар*
Комп'ютерне верстання *О. В. Будник*
Макет обкладинки *І. М. Дончик*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 5,7. Тираж 100 пр. Зам. № 105/14.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32