МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет
ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

О. М. Богдан

МИТНЕ ДІЛОВОДСТВО

Комерційні документи

Навчально-методичний посібник

Харків – 2020

УДК 651.4/.9:339.543(075.8)

Б 73

Рекомендовано до друку вченою радою

факультету міжнародних комунікацій та підготовки іноземних громадян

Національного аерокосмічного університету

ім. М. Є. Жуковського «ХАІ»

(протокол № 3 від 14.09.2020)

Богдан, О. М.

Б 73 Митне діловодство. Комерційні документи: навчально-методичний посібник / О. М. Богдан. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», 2020. – 23 с.

У посібнику розглянуто особливості функціонування й укладання комерційних документів, що використовуються в діяльності митних органів України. Приділено увагу як технічним аспектам укладання такого типу документів, так і вітчизняній та міжнародній законодавчій базам, що регулюють питання міжнародних економічних відносин.

Посібник призначений для студентів денної та заочної форми навчання напряму підготовки «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа».

Бібліогр.: 13 назв

Рецензент: канд. філол. наук, доцент Коновченко О. В.

©Богдан О. М., 2020
©Національний аерокосмічний університет
ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», 2020

ЗМІСТ

1. Зовнішньоекономічний контракт (угода) 4
2. Види договорів купівлі-продажу 5
3. Основні функції зовнішньоекономічних контрактів 8
4. Форма й порядок укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) 8
5. Складові елементи типового зовнішньоторговельного договору 10
6. Зразок типового зовнішньоекономічного договору 15
7. Рекомендована література 23

Зовнішньоекономічний контракт (угода)

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

Стороною, що повинна здійснити виконання, вирішальне для змісту договору, є:

1. продавець – за договором купівлі-продажу;
2. дарувальник – за договором дарування;
3. одержувач ренти – за договором ренти;
4. відчужувач – за договором довічного утримання (догляду);
5. наймодавець – за договорами найму (оренди);
6. позикодавець – за договором позички;
7. підрядник – за договором підряду;
8. виконавець – за договорами про надання послуг;
9. перевізник – за договором перевезення;
10. експедитор – за договором транспортного експедирування;
11. зберігач – за договором зберігання;
12. страховик – за договором страхування;
13. повірений – за договором доручення;
14. комісіонер – за договором комісії;
15. управитель – за договором управління майном;
16. позикодавець – за договором позики;
17. кредитодавець – за кредитним договором;
18. банк – за договором банківського вкладу (депозиту), за договором банківського рахунку;
19. фактор – за договором факторингу;
20. ліцензіар – за ліцензійним договором;
21. правоволоділець – за договором комерційної концесії;
22. заставодавець – за договором застави;
23. поручитель – за договором поруки.

Контракт міжнародної купівлі-продажу – 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. Цією умовою він відрізняється від усіх інших видів договорів – орендного, ліцензійного, страхування тощо. Контракт купівлі-продажу є основним засобом регулювання ділових відносин у сфері

зовнішньоторговельного обігу, де діє принцип свободи договору. Цей принцип є результатом розвитку ширшого принципу, що діє і в національному законодавстві більшості країн, і у сфері міжнародного права принципу автономії волі. Керуючись цим принципом, суб'єкти ЗЕД самі вирішують, укладати договір, чи ні, з ким його укладати, яким буде його зміст і форма. В окремих випадках форма контракту передбачена правовими актами, а чинність контракту залежить від дотримання цієї форми.

Види договорів 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 установленого терміну. Після виконання прийнятих зобов'язань юридичні відносини між сторонами і, власне, контракт припиняються. 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 постачаються, або обумовлюється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

Контракти на управління – це засіб, 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". Вони 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 вже 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 й рівень ризику, пов'язані з розробкою ряду компонентів, необхідних для кінцевого виробу; потім провідна (головна) компанія купує компоненти у фірм, кожна з яких виконувала визначену частину розробок.

Типовий контракт - це розроблений за встановленими правилами документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих у практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов.

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;

•використання типового контракту як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди.

Частіше типовий контракт, розроблений однією зі сторін угоди, береться за зразок і на його основі через узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

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 пиломатеріалів, шкіро-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 звичайно в методі визначення ціни (ФОБ, СІФ тощо) способу доставляння товару (цілими кораблями 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.

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

Основні функції зовнішньоекономічних контрактів

Основні функції зовнішньоекономічних контрактів, можна визначити так:

1. ініціативна;
2. програмно-координаційна;
3. інформаційна;
4. гарантійна;
5. правозахисна.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) згідно абз.13 ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» - це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору(контракту), мають бути здатними до укладання договору (контракту) відповідно до законів України та/або закону місця укладання договору (контракту). Суб'єкти ЗЕД при складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України.

Форма й порядок укладення зовнішньоекономічного договору (контракту)

Форма й порядок укладання зовнішньоекономічного договору(контракту) відповідно до ч.2 ст.382 ГК, права і обв’язки його сторін регулюються Законом України від 23.06.2005 р. «Про міжнародне приватне право». Він укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може випливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав. Дії, які здійснюються від іноземного суб’єкта ЗЕД суб’єктами ЗЕД України, уповноваженим на це належними чином, уважаються діями цього іноземного суб’єкта ЗЕД.

Для підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) суб’єкту ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищої організації, за винятком випадків, передбачених законами України.

При цьому слід мати на увазі, що ознаками зовнішньоекономічного договору, які дозволяють виділити його в окрему групу господарських договорів є такі:

– особливий суб'єктний склад (сторонами в договорі є вітчизняний суб’єкт ЗЕД та іноземний контрагент);

– особливості змісту договору щодо прав та обов'язків його сторін при здійсненні ними ЗЕД, типових платіжних умов і типових платіжних застережень;

– спеціальні вимоги щодо права країни яке застосовується при його укладанні та виконанні; спеціальні вимоги щодо форми договору (визначаються ст. 382 ГК і ст. 6 Закону);

– обов'язковість реєстрації, що здійснюється відповідно до ст. 383 ГК і підзаконними нормативно-правовими актами щодо окремих видів продукції і товару (наприклад, металобрухту) та позики в іноземній валюті;

– особливості порядку розгляду договірних спорів (як правило, комерційним арбітражем або третейським судом з урахуванням цих особливостей).

Такі договори бувають різними як за змістом, так і за формою. У міжнародних зовнішньоекономічних відносинах розрізняють такі основні договори: торговельні, контингентні (угоди про товарообіг), кредитні, товарні, про міжнародні розрахунки, про економічне промислове та науково-технічне співробітництво, міжнародний фінансовий лізинг, договір франчизи, з будівництва комплексного промислового об’єкта, про надання технічних послуг, а також міжнародні угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), про торгівельні аспекти прав на інтелектуальну власність (ТРІПС), з торгівлі послугами (ГАТС) тощо. Вони також є головними міжнародно-правовими актами у межах Світової організації торгівлі (СОТ).

Основною метою цих договорів є створення у світі ліберальної й відкритої торговельної системи, яка дасть змогу підприємствам країн-членів провадити торговельну діяльність на засадах добросовісної конкуренції. Наприклад, основними правилами ГАТТ є такі.

1. Захист національної промисловості лише за допомогою тарифів. Країнам-членам забороняється запроваджувати кількісні обмеження. Існує дуже обмежена кількість винятків з цього правила.

2. Прив'язування тарифів. Кожна країна має власний графік знижування тарифів. Знижені тарифи забороняється підвищувати.

3. Правило «нації найбільшого сприяння» (ННС) (Most Favored Nation – MFN). Означає, що тарифи застосовуються на бездискримінаційній основі до всіх країн. Винятки з цього правила стосуються країн-членів регіональних економічних угруповань і країн, що розвиваються. Для таких країн можуть застосовуватися преференційні тарифи, і це не вважається порушенням правила.

4. Правило «національного режиму». Забороняє дискримінацію імпортних товарів щодо еквівалентних товарів, виготовлених національними економіками.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракт) може випливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону.

Суб’єкти підприємницької діяльності при укладанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі, передбаченій Законом. Зокрема, вимоги щодо їх форми передбачено Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та Європейської Інтеграції України 06.09.2001 р. №201.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного договору визначаються матеріальним та процесуальним правам місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту). Вони повинні бути передбачені в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору, і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України.

Складові елементи типового зовнішньоторговельного договору

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

2. Преамбула.

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

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови постачання (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару й встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк постачання товару (окремих партій товару).

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

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

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

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

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

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

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після до вантаження товару або умови документарного акредитива або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»; умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

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

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

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування й транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

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

Виникнення таких обставин не є підставою для відмови покупця (замовника) від оплати за товари (роботи, послуг), постачання до їх настання.

11. Санкції та рекламації.

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

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

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

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

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

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження бані контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Зразок типового зовнішньоекономічного договору

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № _____

м. Київ, Україна **___ _____ 20 ___ року**

Товариство з обмеженою відповідальністю «_____», м. _____, _____, в особі директора _____, який діє на підставі _____ (далі – Постачальник), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю «_____»** (скорочене найменування – ТОВ «_____»), м. Київ, Україна, в особі директора _____, який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № _____ від ___ _____ 20 ___ року (далі – Договір) про наступне:

1. Предмет Договору

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця _____ (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під забороною відчуження в _____, арештом в _____, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами в _____, державними органами і _____, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження в _____, передбаченого чинним в _____ законодавством.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

2. Строк та умови поставки Товару

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом ___ (_____) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється на умовах FCA (Incoterms 2010) – м. _____, _____.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

3. Ціна Товару, ціна Договору, порядок та строк розрахунків

3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.

3.3. Ціна Договору становить _____ (_____) доларів США.

3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.

3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.

3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе

Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом ___ (_____) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар

4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.

4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.

4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом _____ (_____) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше _____ (_____) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.

4.5. Покупець має право пред’явити письмову претензію Постачальнику у зв’язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

5. Відповідальність Сторін

5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов’язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі ___ (_____) % від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі ___ (_____) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідатиме встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недопоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодовує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

6. Порядок вирішення спорів

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв’язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв’язку з ним, вирішуються в Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

7. Форс-мажорні обставини

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтверджені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за

умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

8. Конфіденційність

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов**'**язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного Договору.

9. Строк дії Договору та інші умови

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по ___ _____ 20 ___ року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будь-якою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та _____ мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформленні на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на _____ мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.

10. Реквізити та підписи сторін

ПОСТАЧАЛЬНИК	**ПОКУПЕЦЬ**
Товариство з обмеженою відповідальністю «_____»	ТОВ «_____»
Тел.:	Код ЄДРПОУ
_____	_____
Факс:	Тел.:
_____	_____
E-mail:	Факс:
_____	_____
	E-mail:
	_____
Директор	**Директор**
_____ ___. ___.	_____ ___. ___.
_____	_____

Рекомендована література

Базова

1. Митний кодекс України [текст] чинне законодавство України зі змінами та доповненнями станом на 20 січня 2020 р.: (відповідає офіційному текстові) – К.: «Центр учбової літератури», 2020. – 320с.

2. Гребельник О. П. Митна справа: підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 472с.

3. Дубініна А. А., Сорокіна С. В., Зельниченко О. І. Митна справа. Підручник. – Київ, «Центр учбової літератури», 2012. – 320с.

4. Митна справа: підручник / за ред. А. Крисоватого. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – 539с.

5. Шершун А. А. Митне оформлення товарів та транспортних засобів. Навчально-методичний посібник. – Київ, 2011. – 330с.

Допоміжна

1. Бесчастний В. М., Мердова О. М. Юридичне документознавство: [навч. посібник] / В. М. Бесчастний, О. М. Мердова; за заг. ред. В. М. Бесчастного. – Київ: ВД «Дакор», 2016. – 238с.

2. Литвин Л. П. Українська мова за проф. спрям. : теорія і практика: навч. посіб. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2016. – 423с.

3. Українська мова (за професійним спрямуванням): навчальний посібник-практикум / Г. Л. Вознюк та ін. Восьме видання, доповнене й виправлене. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 172с.

4. Юридичне документознавство: навчальний посібник / І. В. Царьов. – Дніпро: Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. – 172с.

Інформаційні ресурси

1. Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА»: http://www.ligazakon.ua

2. Офіційний портал Верховної Ради України. Електронний режим доступу: zakon.rada.gov.ua

3. Професійна нормативно-правова бібліотека «Норматив PRO»: http://normativ.ua/about.php

4. Урядовий портал: https://www.kmu.gov.ua