

Дроздова О.В.¹

Особливості укладання договорів у торговельній галузі України

¹ Дроздова Олена Василівна, кандидат історичних наук, доцент
Харківська державна академія культури, м. Харків, Україна

Received November 12, 2013; Accepted November 28, 2013

Анотація. В статті досліджується внутрішньоторговельна та зовнішньоторговельна документація Української держави на прикладі розгляду договорів. Проведено детальний аналіз реквізитів тексту зовнішньоекономічного договору, проаналізовані форми укладання контрактів, викладені в збірнику «Інкотермс».

Ключові слова: торговельна документація, зовнішньоекономічний договір, контракт, текст, товар.

Актуальність теми зумовлюється тим, що в Україні на сучасному етапі стан розвитку торгівлі є одним із наочних індикаторів економічного розвитку держави. Торгівля займає особливе місце в економічній системі України та в її соціальній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові роботи з дослідження питань складання торговельної документації були пов'язані з аналізом зазначеної групи документів. У подальшому ці документи розглядалися з точки зору складання договорів, контрактів у діловодстві. Теоретичною та інформаційною базою для дослідження стало законодавство України, а також роботи вітчизняних дослідників у даній сфері, таких як С.Г. Кулешова, М.С. Слободяника, Г.Н. Швецової-Водки, Н.М. Кушнарєнко та інших.

Виявилось, що праць з такої тематики у вітчизняній документознавчій науці дуже мало. Існують позиції науковців О.С. Кузьміна, М.С. Адамів щодо інформаційного забезпечення управління підприємств, де сформовано розгорнуту класифікацію інформаційних джерел, до яких належать також управлінські документи [2].

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельна діяльність України базується на відповідних законах. Внутрішня торгівля регулюється Законом України «Про внутрішню торгівлю» [3], розробленого Міністерством економіки України. Це сприяє підвищенню ефективності механізмів державного регулювання й удосконаленню системи контролю у сфері внутрішньої торгівлі та захисту прав споживачів.

Відправною точкою нашого дослідження є зовнішньоторговельна документація. Розгляд розпочнемо з укладання контрактів. Державний класифікатор управлінської документації ДК 010-98 контракт (експорт) з кодом 100101 і контракт (імпорт) з кодом 100102 відносить до зовнішньоторговельної документації [1]. У зовнішньоторговельній практиці країн у тлумаченні цього терміна є розбіжності, що призводить до виникнення непорозумінь під час укладання контрактів і як наслідок – до непередбачених фінансових витрат.

Щодо зовнішньоторговельних документів, то особливу увагу, на нашу думку, потрібно приділити укладанню зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Однією з найбільш важливих проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка і укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох або більше

суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4], інших законів, міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при визначенні тексту контракту можуть використовувати відомі міжнародні торговельні звичаї, рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо вони безпосередньо не заборонені і у винятковій формі законодавством України. Від того наскільки кваліфіковано складено зовнішньоекономічний контракт залежить не тільки прибутковість або збитковість конкурентної експортно-імпортної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за даними операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Це пов'язано з великими витратами при розгляді зовнішньоторговельних контрактів у міжнародних арбітражних судах, жорсткими законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україні.

На етапі підготовки контракту особлива увага приділяється переговорам. Переговори – це процес, у ході якого відкрито висувуються пропозиції з метою досягнення угоди про взаємні поступки чи реалізацію загального інтересу сторін. Переговори передбачають знайомство з перепискою й розробку плану дій. Переговори починаються за двох умов: спільність інтересів партнерів і конфлікт інтересів.

Спільність інтересів може бути двох видів: ідентична, тобто сторони мають одну і ту саму мету (наприклад, підписання контракту); неідентична, коли сторони прямують до різної мети (підвищення та зменшення ціни контракту). Слід приділити увагу змісту і структурі зовнішньоекономічного контракту.

Текст зовнішньоекономічного договору (контракту) складається відповідно до «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 року № 201 [5]. Згідно з цим положенням, у зовнішньоекономічному договорі обов'язково має бути відбитий увесь спектр правових відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. За чинним українським законодавством,

права і обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладення, якщо сторони не погодили інше, і віддзеркалюються в умовах договору (контракту). Практично під час укладення договору (контракту) неможливо передбачити всі запитання, що можуть виникнути під час його виконання, тому сторони в кожному конкретному випадку вирішують самостійно, які з умов будуть суттєвими та обов'язковими. До обов'язкових умов укладення контракту належать: преамбула, предмет контракту, кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг), базисні умови поставки товарів, ціна та загальна вартість контракту, умови платежів, умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг), упаковка та маркування, форс-мажорні обставини, санкції та рекламації, арбітраж, юридичні адреси.

Розглянемо більш детально умови укладання зовнішньоекономічних договорів. У преамбулі визначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані із зазначенням країни, подається скорочене визначення сторін як контрагентів («продавець», «покупець», «замовник», «постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні контракту (статут підприємства, установчий договір).

Предмет контракту визначає вид контракту й містить інформацію про конкретний товар (роботи, послуги), який один із контрагентів зобов'язаний поставити іншому із зазначенням найменування марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Специфікою контрактів щодо зустрічної торгівлі є визначення точного найменування зустрічних поставок (або назви 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 в додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною контракту, про що робиться відповідне посилення в тексті договору. Для бартерного контракту специфікація має бути збалансованою за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), якщо контракт щодо переробки давальницької сировини, то в ньому обов'язково має бути відображена відповідна технологічна схема такої переробки.

У пункті «Кількість та якість товару» обумовлюється залежно від номенклатури, кількісна одиниця товару, характерна для певного виду (наприклад це може бути: тонни, штуки, комплекти, мішки). Оскільки у різних країнах використовуються різні системи мір і ваги, необхідно зазначити еквівалент цієї кількості у загальноприйнятій системі мір і ваги.

На сировинні, продовольчі та інші товари, вимірюванні одиницями маси і об'єму, що постачаються насипом, навалом, наливанням, позначення кількості доповнюється застереженнями, якими допускаються відхилення від фактично постаченої продавцем кількості від кількості товару, обумовленої контрактом.

У тексті контракту щодо виконання робіт визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та терміни їх виконання.

Сторони можуть домовлятися щодо методів визначення якості товару і це, передусім: відповідність стандартам; визначення якості за зразком: для покупця; для продавця; для торгової палати чи іншого органу, який видає сертифікат якості товару;

Звернемо увагу на опис. Вимоги щодо товару мають бути однаковими як для продавця, так і для покупця. Перевірка якості здійснюється за правилами країни-продавця. Під час перевірки якості в присутності покупця складається спеціальний документ, який засвідчує випробування товару і є обов'язковим доповненням до контракту. Крім того, мають бути обумовлені методи приймання за кількістю і способами усунення недоліків. У випадку, коли виявлено дефект, продавцеві пред'являється документ – рекламація, яка висилається рекомендованим листом з додатком усієї необхідної документації. Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю – відповідно до документів, що засвідчують якість товару. Крім того, у розділі «умови здачі (приймання)» товару (робіт, послуг) визначають термін та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Стосовно пункту «Упаковка і маркування товару», можна зазначити, що у практиці міжнародної торгівлі упаковка завжди залежала від її призначення: з рекламною метою, для розфасування, зберігання товарів. Вимоги до упаковки товарів можна умовно поділити на загальні та спеціальні. Загальні вимоги визначаються зобов'язанням усіх експортерів забезпечити фізичне зберігання вантажу при доставці за базовими умовами. Спеціальні – це вимоги, як правило, імпортерів. Наприклад, імпортер ставить особливі вимоги до маси та габаритів вантажів, урахувавши наявні підопні та транспортні засоби.

Маркування вантажу – це товаросупровідна інформація. Обов'язково в ній мають бути зазначені реквізити імпортера: номер контракту, номер трансу, характеристика маси та габаритів, номер місця і число місць у партії. Маркування обов'язково має нести інформацію для фірми, що транспортує вантаж, з метою попередження пошкоджень вантажів.

Необхідним застереженням зовнішньоекономічних контрактів є «форс-мажор» або непередбачені обставини, через які виконання зобов'язань однією із сторін, що уклали угоду, стає повністю чи частково неможливим. Цей розділ містить відомості про те, в яких випадках умови контракту можуть бути не виконаними однією із сторін. При цьому сторони звільняються від відповідальності на термін дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково, або в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Пункт «Санкції та рекламації» 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, терміни, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання рекламацій.

Включаючи пункт арбітражу до зовнішньоекономічного контракту, необхідно домовитись: за законодавством якої країни будуть розглядатися дані суперечки та який вид арбітражу буде використаний у тому чи іншому випадку. Існують постійно діючі та тимчасово діючі арбітражні суди. Постійно діючі суди розглядають суперечки відповідно до регламенту, прийнятого даним судом. Вони, як правило, існують при торгово-промислових палатах або при міжнародних біржах. Тимчасово діючі арбітражні суди створюються під час виникнення суперечки за конкретним контрактом, тому в контракті або додаткових документах має бути чітко зафіксовано хто буде виступати в ролі арбітра. Наприклад: «Будь-який спір, викликаний щодо цієї угоди або у зв'язку з нею, підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення у міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України». Без такого застереження рішення цього суду не можуть бути виконані.

Законодавство практично всіх країн світу допускає звернення іноземних юридичних і фізичних осіб до судів загальної компетенції зі скаргами на будь-яку фізичну чи юридичну особу, що знаходиться під юрисдикцією цієї країни. При цьому потрібно дотримуватися принаймні чотирьох вимог:

- позовна заява має бути скерована до суду лише через Міністерства юстиції обох країн;

- мито має бути сплачено у національній валюті, а позов оформлений відповідно до чинного у цій країні законодавства;

- між країною позивача і країною відповідача має діяти міжурядова угода про взаєморозрахунки, тобто конвертацію однієї національної валюти в іншу, в тому числі при примусовому стягненні;

- між обома країнами має бути укладена угода про взаємне визнання судових рішень, що забезпечує можливість обов'язкового виконання рішення суду однієї країни в іншій.

У випадках виникнення складностей, проблем або сумнівів щодо правильності рішення суду іншої країни, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право звертатися за роз'ясненням до Вищого арбітражного суду своєї країни (тобто тієї, де зареєстровано його підприємство). При цьому існують і інші можливості апеляції:

- якщо при розгляді справи в іншій країні порушено визначений угодою порядок розгляду спору, необхідно звернутись до суду загальної компетенції цієї країни;

- у випадку, якщо компетентний суд країни відмовляється розглядати ваш позов, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;

- якщо комерційний банк іншої країни відмовляється виконати рішення вашого національного суду, то необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни.

У підсумковій частині контракту за домовленістю сторін можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного

роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників, можливість та порядок унесення доповнень та змін до контракту, мова угоди та ін..

Після перелічення усіх умов зовнішньоекономічного контракту, вказуються повні юридичні адреси, повні поштові чи електронні та платіжні реквізити (номер рахунка, назва та адреса банку) контрагентів контракту. Контракт також обов'язково засвідчується підписами уповноважених представників і печатками. Якщо текст написано на декількох аркушах, то кожен аркуш має бути підписано представниками сторін з метою уникнення можливих зловживань.

Контракт вважається виконаним, коли сторони дотрималися виконання належним чином усіх умов, зафіксованих у контракті.

Вагомою стороною укладання контрактів виступає термінологія. З метою однакового термінологічного розуміння сторонами контракту, Міжнародною торговою палатою України було розроблено правила та їх тлумачення, які вперше було опубліковано у 1936 році в збірнику під назвою «Інкотерм». З розвитком зовнішньоекономічної діяльності до цих правил вносилися зміни та доповнення. Нову і чинну в даний час редакцію «Інкотермс» було прийнято у 2000 році Указом Президента України від 04.10.1994 року й встановлено обов'язковість додержання правил «Інкотермс» суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.[6].

Умови «Інкотермс» визначають яким чином продавець і покупець розділяють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту. Відповідно до цього, всі умови можна розділити на чотири групи: E, F, C, D. Група E включає умову EXW – франко-завод (EX «Works»). Ця умова забезпечує мінімальний ризик для продавця. Згідно неї продавець лише надає товар покупцеві на своєму заводі чи складі і не несе відповідальності за його навантаження. Усі витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Група F – франко-перевізник. За цієї умови обов'язки продавця щодо доставки вважаються виконаними після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевізника, вказаного покупцем, у визначеному місці й пункті. Якщо за торгівельним звичаєм щодо укладення контракту з перевізником потрібна допомога продавця, то продавець може діяти за рахунок покупця. Ця умова застосовується для будь-якого виду транспорту; FAS – франко-вздовж борту судна – умова, яка визначає виконаними обов'язки продавця, коли товар розміщується вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження; FOB – франко-порт - умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконано після того, як товар передано через поручні судна у визначеному порту відвантаження і вимагає від продавця митного очищення товару на експорт від продавця.

До групи C входить чотири умови: CFR – вартість і фракт – умова яка визначає, що продавець повинен відшкодувати витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до визначеного порту; CIF – вартість, страхування, фрахт – умова, яка означає, що продавець має

такі самі обов'язки, як і в CFR, крім цього, він повинен забезпечити морське страхування проти ризику покупця від втрати товару при перевезенні. Продавець складає договір страхування й оплачує страхову премію; CPT – перевезення до ... - умова, яка означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик пропажі або пошкодження товару, а також додаткові витрати, обумовлені обставинами, які виникли після поставки товару перевізникові, переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові; CIP – перевезення та страхування оплачені до... - умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в попередній умові, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу проти ризику покупця від втрати або пошкодження товару від перевезення. Продавець укладає договір страхування й сплачує страхову премію.

До групи D входять такі умови: DAF – поставлено до кордону – це умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконаний, коли товар, очищений від мита, передається на експорт у визначеному пункті і місці на кордоні, але до митного кордону сусідньої країни. Тут важливо, щоб кордон, про який ідеться, був конкретно визначений із зазначенням найменування пункту і місця; DES – поставлено франко-судно – це обов'язок продавця виконаний після того, як товар передається покупцеві на не очищеним від мита на імпорту у визначеному порту призначення. Застосовується для морського і річкового транспорту; DEQ – доставлено франко-причал. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному порту призначення очищеним від мита на імпорту; DDU – поставлено, мито не сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у розпорядження покупцеві у зазначеному місці в країні імпорту. Застосовується незалежно від виду транспорту; DDP – поставлено, мито сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному місці країни імпорту. За цією умовою максимальні зобов'язання має продавець.

Зробимо порівняльний аналіз із внутрішньоторговельною документацією. У внутрішньоторговельній діяльності підприємства, організації, установи, на відмінну від зовнішньоторговельної діяльності, найчастіше вживають договори, а не контракти, як у зовнішньоекономічній діяльності.

Складання договору є складною і відповідальною частиною укладання угоди. Договір виконує наступні функції: юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер, обов'язковість виконання яких захищене законом; визначає порядок і способи виконання зобов'язань; передбачає способи захисту забезпечення зобов'язань.

Усі аспекти господарських відносин, не зазначені в договорі, регламентовані чинним законодавством, тобто є певні вимоги до дії договорів. Об'єкт угоди обумовлюється, при необхідності записується й закріплюється до договору як невід'ємна його частина у вигляді додатків. Коли визначають кількість, то в договорі суворо обумовлюють і вказують одиницю виміру кількості і яким чином він встановлюється. Кількість визначається одиницями ваги, обсягу, довжини,

у штуках і т. д. Також можливо використовувати застереження при необхідності. У тих випадках, коли товар змінюється протягом транспортування й зберігання.

Обов'язково обумовлюються кількісні характеристики товару. Визначення якості відбувається за допомогою стандартів, зразків, технічних описів, каталогів і проспектів продавця, які є невід'ємною частиною договору. Наприклад, при продажу продовольчих товарів, їх якість підтверджується відповідно до стандартів, сертифікатом, який видає компетентної державною організацією, ветеринарною службою. Розглядається термін, дата поставки, тобто термін, протягом якого товар повинен бути поставлений продавцем покупцеві. Терміни можуть бути наступними: з визначенням фіксованої дати постачання; з визначенням періоду (місяць, рік і т. д.); із застосуванням спеціальних термінів, таких як "негайна поставка", "зі складу" і т. д.

У випадках, коли постачання здійснюється частинами, складаються календарні плани, де вказуються терміни поставки кожної партії. Терміни пов'язані не тільки з тимчасовим періодом, але і з будь-якими діями покупця, наприклад, передплатою, авансом і т. д., але це не повинно бути відображено в договорі. Одна з істотних умов договору - ціна. Якщо вона відсутня, то такий договір можуть визнати недійсним. Узгодження ціни може проводитися усно, так і в телеграмах, листах. Після узгодження, договірні ціна вказується в договорі, можливо в специфікації, при цьому іноді вважають за потрібне зафіксувати ціну документально, можливо оформлення узгодження ціни протоколом, який визнається невід'ємною частиною договору.

Коли договір укладено, він оформлений і юридично завірений, не завжди можна бути впевненим, що обидві сторони однаково сумлінно поставляться до виконання зобов'язань, зафіксованих у договорі. Щоб уникнути можливих збитків, бажано захистити свої інтереси, вказавши в договорі способи забезпечення зобов'язань. У їх якості можуть виступати неустойка, застава, порука, завдаток, але для них використовуються спеціальні застереження. Так, у разі неустойки вказується конкретна цифра, при невиконанні зобов'язань винна сторона повинна заплатити саме вказану суму, незалежно від реальних розмірів збитку іншої сторони, як і при їх відсутності. Сплата неустойки не звільняє винну сторону від виконання зобов'язань за договором, якщо в контракті не передбачено інше.

Основною формою відповідальності за невиконання зобов'язань є відшкодування збитків, тобто штрафні санкції. Якщо в договорі встановлена "ковзаюча" або "плаваюча" ціна, то для покупця вигідніше визначити розмір штрафу за прострочення поставки або за недопоставку товару; при цьому, чим більше ціна, тим вище сума штрафу. Також можна обумовити в договорі штрафи за необґрунтовану відмову від своєчасного приймання товару, якщо він не відповідає нормам якості і кількості. Крім того, в договорах є такі позиції як транспортні умови угоди, пакування, маркування, страхування.

Якщо договір передбачає перевезення вантажу на далекі відстані, то в ньому передбачається страхуван-

ня вантажу. Договір набуває чинності з моменту його укладення, тобто з дати, обумовленої сторонами.

Якщо виникають суперечки, то вони вирішуються за допомогою судових органів. Умови договору в період його дії можуть бути змінені за згодою обох сторін.

Висновки. В цілому, питання укладання договорів, контрактів у торговельній діяльності України на сьогодні не достатньо опрацьовані в управлінському документознавстві. Потребують узгодження дії країн щодо єдності нормативно-правових вимог щодо укладання контрактів, договорів у міжнародній торговельній діяльності

ЛІТЕРАТУРА

(REFERENCES TRANSLATED AND TRANSLITERATED)

1. ДК 010-98. Державний класифікатор управлінської документації (ДКУД) [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://dstu-biblio.3dn.ru>.

DK 010-98. State classifier of administrative dokumentacii (DKUD) [El. source]. - Acces mode: http://dstu-biblio.3dn.ru.

2. Кузьмін О.Є. Інформаційне забезпечення антисипативного управління підприємствами / О.Є. Кузьмін, М.Є. Адамів // Регіональна економіка. – 2012. - № 1 (63). – С. 81-91.

Kuz'min O.E. Informative zabezpechenya of antisipativnogo management enterprises / O.E. Kuz'min, M.E. Adamiv // The Regional economy. – 2012. - № 1 (63). – S. 81-91.

3. Про внутрішню торгівлю [Ел. ресурс]: Закон України № 9443 від 10.11.2011р. - Режим доступу: <http://www.business-resurs.com.ua/>

About domestic trade [El. source]: Law of Ukraine № 9443 from 10.11.2011r. - It is mode of dostupu: http://www.business-resurs.com.ua/

4. Про зовнішньоекономічну діяльність [Ел. ресурс]: Закон України № 959 – XII від 16.04.1991 р. (Редакція станом на 17.11.2012 р.). - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>

About foreign economic activity[El. source]: Law of Ukraine № 959 – XII from 16.04.1991(There is a release by the state on 17.11.2012). – Acces mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show

5. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [Ел. ресурс]: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>

About claim of Statute about the form of foreign economic treaties (contracts) [El. source]: Order of Ministry of economy and on questions European integration of Ukraine № 201 from 06.09.2001 r. Acces mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show.- It is title from the title of ekrana.

6. Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів [Ел. ресурс]: Указ Президента України № 505/95 від 01.07.1995 р. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>

About application of the International rules of interpretation of commercial terms [El. source]: Decree of President of Ukraine № 505/95 from 01.07.1995. Acces mode: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show

Drozdova E.V. Features of entering into contracts are in point-of-sale industry of Ukraine

Abstract. In the article foreign trade documentation of the Ukrainian state is investigated on the example of consideration of agreements. The detailed analysis of essential elements of text of foreign economic treaty, analyzed forms of contracting, the stated, is conducted in collection.

Keyword: trade documentation, foreign economic treaty, contract, text, commodity.

Дроздова Е. В. Особенности составления договоров в торговой отрасли Украины

Аннотация. В статье исследуется внутриторговая и внешнеторговая документация Украинского государства на примере рассмотрения договоров. Проведён детальный анализ реквизитов текста внешнеэкономического договора, проанализированы формы заключения контрактов, изложенные в сборнике «Инкотермс».

Ключевые слова: торговая документация, внешнеэкономический договор, контракт, текст, товар.