

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР И КОНТРАКТ INTERNATIONAL AGREEMENT AND CONTRACT

*В статье рассмотрены функции и характеристики международных торговых соглашений. Определены сходства и различия терминов «договор» и «контракт». Сопоставлены и проанализированы виды соглашений «договор» и «контракт», выяснены сферы их применения, достоинства и недостатки. Определено, что для разных торговых контактов следует использовать различные виды соглашений. Предложено применять специализированные формы соглашений «амета» (совместная сфера сбыта) и «пул» (общая реализация и производство). Рассмотрена структура ценообразования в международных договорах.*

**Ключевые слова:** международные соглашения, договор, контракт, сделка, контрактация, «Инкотермс», «амета», «пул», «франко», «оферта».

*У статті розглянуті функції та характеристики міжнародних торгових угод. Визначено подібності та відмінності термінів «договір» і «контракт». Зіставлені та проаналізовані види угод «договір» і «контракт», з'ясовані сфери їх застосування, переваги та недоліки. Визначено, що для*

*різних торгових контактів слід використовувати різні види угод. Запропоновано застосовувати спеціалізовані форми угод «амета» (спільна сфера збуту) та «пул» (загальна реалізація та виробництво). Розглянуто структуру ціноутворення в міжнародних договорах.*

**Ключові слова:** міжнародні угоди, договір, контракт, угода, контрактация, «Инкотермс», «амета», «пул», «франко», «оферта».

*The article considers functions and characteristics of international trade agreements. The similarities and differences in the terms "agreement" and "contract" are determined. Types of treaties "agreement" and "contract" are compared and analyzed, the spheres of their application, advantages and disadvantages are clarified. It is determined that different types of agreements should be used for different trade contacts. It is suggested to apply specialized forms of agreements "ameta" (joint sales) and "pool" (general realization and production). The structure of pricing in international treaties is considered.*

**Key words:** international agreements, agreement, contract, transaction, contracting, "Incoterms", "ameta", "pool", "franco", "offer".

УДК 33.339.1

**Топорков А.И.**

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и международной экономики Харьковский институт финансов Киевского национального торгового-экономического университета

«Все познается в сравнении»  
Древнеримский поэт Гораций

**Постановка проблемы.** В современных условиях в результате глобализации и интернационализации активно развиваются международные хозяйственные контакты, включающие не только торговлю конкретной продукцией, представленной в вещественной форме, но и оказание услуг (то есть в нематериальном виде). Это требует внимательного рассмотрения видов соглашений в международных отношениях. Актуальность статьи заключается в том, что в наше время ставится знак равенства между терминами «договор» и «контракт», эти экономические понятия не разграничены, не проведена четкая грань между ними, что является неправильным. Необходима точность в определениях. Статьи международных соглашений нуждаются в конкретизации, четкой формулировке и привязке, что относится к «договорам», а что является неотъемлемой частью «контрактов».

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретической основой исследования этой темы являются труды известных отечественных и зарубежных экономистов по вопросам развития и регулирования международных экономических отношений и внешней торговли, в частности К. Седова, А. Альманса, С. Байер, И. Дюмулена, В. Орешкина, В. Преснякова, И. Иванова, И. Королева, Л. Сабельникова, И. Фаминского, П. Хвойника, К. Шмиттгофа.

**Постановка задания.** Целью статьи является уточнение функций и характеристик международных торговых соглашений, определение сходства и различий терминов «договор» и «контракт».

Использованы методы сравнения, сопоставления, а также метод сравнительного анализа.

**Изложение основного материала исследования.** Внешнеэкономическая деятельность имеет свою специфику. Одно из главных отличий этого вида деятельности от внутренней хозяйственной деятельности предприятий заключается в гораздо более высокой степени риска при осуществлении коммерческих операций в результате ожесточенной конкурентной борьбы. Из этого следует, что без должной подготовки кадров выходить на внешний рынок нецелесообразно. В существующих условиях недостаточно производить высококачественную продукцию, даже если она пользуется спросом. Нужно еще уметь ее продать, и не просто продать, а с максимальной выгодой для производителя. Это требует не только совершенствования техники и технологии, но и глубокого знания юридических правил и норм, принципов ценообразования на мировых рынках, механизмов взаимоотношений с зарубежными партнерами.

Существует три уровня торговых взаимоотношений между странами. Первый предполагает торговлю на основе межгосударственных договоров; второй – торговлю крупных концернов, акционерных обществ, обеспеченных мощной юридической защитой; третий – взаимоотношения небольших товаропроизводителей, которые

стремятся выходить на внешний рынок. В статье рассматривается третий вариант.

Условиями увеличения количества заключаемых международных договоров являются новые уровни и масштабы сотрудничества; рост роли услуг и непроизводительного сектора в экономике; изменения в структуре производства и потребления; глобализация и интеграция хозяйственной деятельности и развития мирового хозяйства.

Причинами быстрого увеличения количества заключаемых международных договоров являются стремление фирм расширить емкость рынков сбыта; желание приблизиться к зарубежному научно-техническому и управленческому опыту; недостаточность платежеспособного спроса на внутреннем рынке.

Безусловно, основным критерием торговли с заграничными потребителями является норма прибыли. Если за рубежом величина дохода выше, чем внутри страны, предприниматель будет всеми силами стараться установить выгодные взаимоотношения с иностранными покупателями.

В результате переговоров относительно какого-либо вопроса между заинтересованными сторонами оформляется документ, фиксирующий этот результат. Такой документ в общем виде носит название соглашения.

Соглашение – правовая форма, регулятор экономических взаимоотношений между двумя и более предприятиями, создающий между ними законные, официальные отношения.

В рыночной экономике роль соглашения возрастает. Оно выступает как средство выполнения обязательств перед другой стороной; средство детализации применительно к интересам конкретных покупателей и поставщиков; способ корректировки возможных ошибок; оценочный показатель.

В международных отношениях применяют два вида соглашений, а именно договор и контракт.

Контракт и договор – синонимы, но между ними существуют определенные различия. Они как имеют сходные черты, так и существенно отличаются друг от друга по характеру заключаемых сделок.

Сделка (хозяйственный договор) – это правовой документ, в котором обеими сторонами являются юридические или физические лица-предприниматели, выполняющие работы или оказывающие услуги в целях осуществления хозяйственной деятельности или других целей, не связанных с личным потреблением.

В международной практике сделки получили название контрактов (англ. "contract" – «сделка», «соглашение», «договоренность»), а сторонами соглашения являются юридические или физические лица, которые берут на себя определенные обязанности в соответствии с контрактом, их называют контрактантами или контрагентами.

Процесс заключения договора между предприятиями, которые производят продукцию, и организациями, которые сбывают ее, называется контрактацией.

Контрактом называют соглашение покупки-продажи товаров в материальной, вещественной форме.

До последнего времени под понятием «контракты» понимались все соглашения на куплю-продажу продукции, товарообмен, а также компенсационные договоры. В товарообменных контрактах предусматривается простой обмен согласованного количества одного товара на другой. В них или устанавливается количество товаров, которые взаимно поставляются, или оговаривается сумма, на которую договаривающиеся стороны поставят товары. В компенсационном контракте, как и в товарообменном, предусматривается поставка товаров на одинаковую сумму, но, в отличие от бартерного соглашения, между сторонами согласовывается цена товаров, которые взаимно поставляются. В данном (компенсационном) соглашении фигурирует, как правило, не два товара, а большое количество предложенных к обмену товаров.

В связи с бурным развитием международной торговли, упрощением двух- и многосторонних связей, нарастанием процессов интеграции и глобализации появляется больше возможностей заключать прямые связи между физическими и юридическими лицами разных стран. Происходит не только обмен товарами между бизнесменами, но и очень активное развитие сферы услуг, в частности транспортных, рекламных, юридических, страховых, медицинских. Стремительно растет купля-продажа продукции интеллектуального труда. В связи с этим возникает необходимость заключения соглашений на предоставление услуг и проведение работ. Такие соглашения носят название внешнеэкономических договоров.

Договор и контракт заключаются в письменной или нотариальной форме, договор также может быть устным (редко).

Вначале рассмотрим контракт.

Известно, что предприятия свободны в выборе предмета соглашения, определения обязательств и условий, поэтому составление соглашения носит индивидуальный и творческий характер. Однако следует иметь в виду, что при заключении хозяйственных договоров могут применять не только произвольные, но и установленные типовые формы договоров. Это объясняется следующим. При составлении текста внешнеторгового договора стороны имеют право использовать и используют не только известные международные обычаи, но и рекомендации международных органов и организаций. В каждой стране в силу определенных исторических обязательств существуют свои правила торговли, поэтому при заключении между-

народных торговых сделок существует опасность недоразумений из-за различной трактовки одних и тех же понятий и условий договора. Стороны, которые составляют контракт, зачастую недостаточно информированы о расхождениях в торговых порядках стран, в которых находятся коммерческие предприятия партнеров. Это может привести к спорам, судебным рассмотрениям, которые приведут к потере времени и финансовым убыткам. Чтобы избавиться от этих проблем, Международная торговая палата в 1936 г. разработала торговые термины, которые представляют собой универсальный набор базовых условий, знаний, применение которых облегчает осуществление торговых операций, а именно Инкотермс (Incoterms). Они базируются на международной торговой практике и обычаях. Базовые условия поставки упрощают процесс разработки и составления контракта, помогают партнерам найти способ распределения ответственности. Инкотермс является наиболее однозначным, стандартным и типовым контрактом. В настоящее время действуют правила толкования торговых терминов Инкотермс в редакции 2010 г., которые актуальны сейчас.

Особенностями контракта (Инкотермс) являются такие:

- он содержит унифицированные правила составления и исполнения договоров международной купли-продажи товаров;
- он помогает ускорить, облегчить и удешевить проведение переговоров, потому что отпадает необходимость изучения законодательства страны, в которую поставляется товар или где оказываются услуги;
- он однозначно определяет обязанности продавца и покупателя в соответствии с договором;
- он создает условия для однозначной трактовки прав и обязанностей сторон.

Вместе с достоинствами типовым контрактам присущи недостатки. Так, в стандартном контракте стараются предусмотреть условия на все случаи, которые могут возникнуть в процессе его выполнения. Это усложняет переговорный процесс большим количеством общих статей и положений. Кроме того, типовые соглашения недостаточно учитывают вид товара. Одинаковые условия предусматриваются, к примеру, как для всех видов массовых продовольственных и промышленных товаров, так и относительно машин и оборудования. Единообразие контрактов входит в противоречие с многообразием видов выпускаемой продукции. Типовые договоры не учитывают того, с партнером какой страны они заключаются, хотя известно, что ментальность народов разная, а в каждом случае подход к контрагенту должен быть индивидуальным. К примеру, польские коммерсанты не принимают торговые предложения (оферту) на русском или украинском языке, они

признают исключительно английский или польский язык.

Основные принципы, регулируемые в контракте:

- распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до какого места несет продавец, а какие – покупатель;
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза;
- дата поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя (например, транспортной организации), следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки.

В контракте устанавливаются точные права и обязанности для обеих договаривающихся сторон.

Содержание контракта составляют его условия, о которых стороны договорились в процессе заключения контракта и предварительных переговоров. Эти условия отражают специфику взаимоотношений сторон и их особые требования к предмету и порядку исполнения контракта. С учетом этого условия контракта могут быть классифицированы по их обязательности для продавца и покупателя, а также с их универсальностью. Контракт, как правило, содержит несколько разделов, размещенных в определенной логической последовательности.

Относительно обязательности выполнения условия контракты делятся на обязательные и дополнительные.

К обязательным условиям относятся наименование вида сделки; дата и место составления; наименование сторон-участников сделки и должностных лиц; обязательства сторон; сроки исполнения; предмет контракта; качество и количество поставляемого товара; базисные условия поставки; цена и сумма; условия платежа и способ расчета; санкции и рекламации (штрафы, претензии); реквизиты сторон (банковские, почтовые, отгрузочные); юридические адреса и подписи сторон, печати.

Дополнительными условиями являются способ доставки, периодичность поставок; сдача-приемка товара; страхование; отгрузочные документы; гарантии (сроки гарантийного обслуживания, ремонта и замены); упаковка и маркировка; форс-мажорные обстоятельства; арбитражный суд; порядок рассмотрения споров и условия досрочного расторжения; сертификаты (качество возвратной тары и т. д.); другие условия.

В приложениях к контракту могут быть спецификации (если поставляется большой перечень товаров), графики отгрузки, расчеты и т. д. Приложения являются неотъемлемой частью контракта.

Обязательными эти условия ("conditions") называются потому, что если одна из сторон не

выполняет их, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков. Дополнительные, или несущественные, условия (“warranty”) предусматривают, что при нарушении их одной из сторон другая сторона не вправе расторгнуть сделку, но может требовать исполнения контрактных обязательств и применить штрафные санкции, если это предусмотрено контрактом. Участники соглашения решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие – несущественными.

Дополнительные условия уточняют и развивают основные условия, а также акцентируют на них внимание. Наличие дополнительных условий не обязательно, но возможно. При устранении из договора дополнительные условия становятся не обязательными для выполнения.

В зависимости от места исполнения контракта между сторонами распределяются расходы на перевозку, связанные с доставкой передаваемого по контракту товара. До места выполнения такие расходы по общему правилу несет продавец, а в дальнейшем – покупатель.

В месте выполнения контракта к покупателю обычно переходит право собственности на товар и, соответственно, риск случайной гибели приобретенного имущества. В этом состоит основное отличие договора купли-продажи (контракта) от всех других видов договоров, в частности арендного, лицензионного, страхования, где не содержится условие о переходе права собственности на товар, а предметом договора является право пользования товаром.

Возникновение и прекращение права собственности на товар определяется по законам места совершения сделки. Право собственности на товар по договору купли-продажи возникает с момента передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором. Передачей признается вручение товара покупателю, а также сдачи товара транспортной организации или почте для отправки покупателю, если по контракту заключение договора перевозки и оплата за доставку товара покупателю не входят в обязанности продавца.

Место выполнения имеет большое значение для определения ответственности продавца по контракту. Переданный им товар должен по количеству, качеству и другим условиям соответствовать требованиям контракта именно в месте его выполнения. За дальнейшее ухудшение качества товара, если в этом нет вины продавца, отвечать будут те лица, которыми был причинен ущерб товару.

Место исполнения контракта определяется сторонами с учетом специфики контракта и их коммерческой заинтересованности.

Международный договор во многом похож на контракт, но имеет существенные отличия. Дого-

вор – основной правовой документ, который регламентирует взаимоотношения договорных сторон и совместно с действующим законодательством определяет их экономическую ответственность за неисполнение или ненадлежащее выполнение взятых обязательств.

Ключевым моментом при заключении договоров является тот факт, что они не влекут за собой перехода права собственности от одного лица к другому. Говоря иными словами, независимо от срока пользования имуществом, оно не перейдет во владение пользователя. На основе договора контрагент вправе пользоваться имуществом, эксплуатировать его, извлекать из него конкретную пользу и получать доходы, но он не имеет права по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие судьбу имущества. Здесь собственность выступает как благо в тесной взаимосвязи с пакетом прав по использованию данного блага.

Нельзя считать, что договор представляет собой соглашение исключительно на предоставление услуг, то есть он призван осуществлять взаимодействие между договаривающимися сторонами в сфере нематериальной, невещественной. На практике используются такие соглашения, в которых объектом договоров является собственность, например договор купли-продажи (продавец обязуется передать покупателю имущество, а покупатель – принять имущество и оплатить определенную денежную сумму), договор поставки (организация-поставщик доставляет в определенный срок предприятию-покупателю в собственность по договорной цене продукцию), договор на перевозку грузов (здесь налицо имущественная ответственность, а именно уплата штрафов, возмещение убытков). В таких случаях договор опосредует сделки, а имущество переходит в собственность другого физического или юридического лица. Но это в договорах является однократным актом. В отличие от договоров, в контрактах предусматривается поэтапная имущественная ответственность: вначале товар принадлежит непосредственно производителю, затем в процессе транспортировки он переходит в собственность перевозчика (от одного к другому, если их несколько), в итоге права на товар поступают в распоряжение покупателя.

Договор является самой конкретной и понятной формой выражения соглашения, которое заключают различные субъекты международно-правовых отношений для создания юридически обязывающих для данных участников правил. В договорах определяются общие нормы, которые предназначены для многократного применения, в других же ситуациях предусмотрены индивидуальные статьи, созданные для определенной частной ситуации.

Договор по сравнению с контрактом является более свободной формой соглашения. Хотя существуют и широко применяются типовые договоры, в которые можно вносить много конкретных поправок, отражающих специфические особенности сторон. Условия в любом договоре должны формулироваться предельно четко, быть конкретными, отражать все особенности отношений, складывающихся между сторонами.

В договорах очень важны следующие факторы: тщательность в проработке и составлении всех пунктов соглашений; большое внимание к мелочам; соответствие принятым в международной практике стандартам.

Текст договоров не должен допускать разночтений. Суть тех или иных фраз, их смысловая нагрузка должны быть четко обозначены. Не допускается каких-либо противоречий или недомолвок. Противоречия в отдельных условиях контракта, нечетко сформулированные условия могут в дальнейшем вызвать споры относительно их понимания и привести к финансовым потерям. Поэтому в договорах необходимо свести к минимуму фразы, которые можно толковать двусмысленно.

Хозяйственный договор, срок действия которого истек, может быть продлен, то есть пролонгирован, путем заключения соглашения о продлении срока или автоматически (путем, указанным в самом договоре).

Во внешнеэкономических договорах стороны вправе выбрать право страны, которой они будут пользоваться при возникновении споров между ними. Это оговаривается отдельным пунктом при заключении договоров. При отсутствии соглашения между сторонами относительно права, применяемого к данной сделке, применяется право страны, где учреждена, территориально расположена сторона, являющаяся продавцом в договоре купли-продажи; наймодателем в договоре имущественного найма; перевозчиком в договоре перевозки; экспедитором в договоре транспортно-экспедиционного обслуживания; страховщика в договоре страхования; кредитора в договоре кредитования и др.

В наше время в связи с активным развитием торговых международных отношений начинают применяться более углубленные, специализированные соглашения. К ним относятся «амета» и «пул».

Основу таких связей составляют увеличение частоты экономических контактов между предпринимателями разных стран, поощрение и помощь со стороны государства, стремительное развитие транспортного сообщения.

Два подтипа договоров («амета» и «пул») основаны на совместном интересе (получение прибыли), но отличаются по сферам применения.

При договоре «амета» взаимная заинтересованность сторон определяется сферой сбыта.

Стороны совместно устанавливают расчетную цену, в которую включают прямые и косвенные расходы производства и реализации, а также прибыль. Прибыль делится между сторонами согласно заранее установленному проценту. С одной стороны, этим стимулируется заинтересованность производителя в поставке конкурентоспособной продукции, с другой стороны, более заинтересованным становится в улучшении своей работы и внешнеторговое предприятие. При этом основным источником прибыли является разница, полученная в результате превышения фактической цены над расчетной.

При договоре «пул» (англ. «pool» – «общий фонд», «объединенный резерв», «котел») сфера заинтересованности сторон не ограничивается только одной реализацией, а распространяется на сферу производства. Взаимная заинтересованность сторон основывается на зависимости прибыли от фактических производственных и сбытовых расходов, которые содержатся на общем счете. Прибыль, оставшаяся после покрытия расходов, распределяется между сторонами согласно установленному в договоре проценту. При договоре «пул» внешнеторговое предприятие может вкладывать свои средства в промышленное предприятие.

Такие формы договоров («пул» и «амета») могут широко применяться при использовании давальческого сырья, лицензий, технологий и др. «Амета» и «пул» являются очень перспективными договорами с точки зрения кооперации производства в международной сфере.

Договоры и контракты скрепляются подписями уполномоченных представителей сторон, которые его составили, и «мокрыми» печатями (если участники являются юридическими лицами). В отдельных случаях договор должен подписываться на каждой странице.

Важнейшей составной частью в международных договорах и контрактах является расчет цены. Нужно подчеркнуть, что не существует эталона при установлении международных цен. В каждом случае цены рассчитываются конкретно. Последовательность определения цен на поставляемые товары следующая. На первой стадии используется понятие мировых цен, под которыми понимаются цены крупных экспортно-импортных операций, заключающихся в основных центрах мировой торговли. Мировая цена представляет собой денежное выражение мировой стоимости товара. Она формируется под воздействием спроса и предложения того или иного товара на мировом рынке, колебаний валютных курсов. Так, например, цены на чай определяются на аукционах Калькутты и Лондона, табака – в Нью-Йорке и Лусаке (Замбия), меха – в Стокгольме и Санкт-Петербурге. Мировая цена определяется в иностранной валюте.

На второй стадии после определения цены на мировых аукционах стороны рассчитывают конкретные цены, учитывая скидки (наценки) и франкировку.

На третьей стадии формируется цена контрактная – цена, зафиксированная в контракте на момент его заключения или в течение выполнения контракта, или до момента выполнения контракта. Цена контракта является ценой реальных соглашений, поэтому она предоставляет наиболее достоверную информацию относительно цен. Поэтому она, как правило, является коммерческой тайной. Цена контрактная может быть твердой, то есть зафиксированной в момент подписания контракта; ценой с дальнейшей фиксацией (устанавливается в согласованный контрактом срок); скользящей (изменяется на протяжении выполнения контракта в соответствии с согласованной сторонами формулой).

Продавец может предлагать скидки с цены. Скидки с цены предоставляются продавцом в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка. Снижение цены – денежная сумма (часть цены товара), которую продавец уменьшает с целью расширения рынка сбыта, увеличения объемов продаж, освоения новых рынков и др. Благодаря этому стимулируется рост массы прибыли. Скидки осуществляются с учетом спроса и предложения на рынке и условий контракта. Обычно скидка имеет целевое назначение, например за платежи наличными, при увеличении объема поставок товаров массового, серийного производства, в целях сохранения устойчивости деловых отношений с постоянными покупателями, при продаже поношенного, подержанного товара. В определенных случаях предоставление скидок носит скрытый характер. Сделки со скидкой иногда называют бонусными (англ. “bonus” – «премия»).

При торговле сырьем и продовольственными товарами применяются надбавки за повышенное качество (бонификация) и скидки в связи со снижением качества (рефакция). Возможны также надбавки к цене. Надбавки к цене устанавливаются в зависимости от особых требований покупателей (например, при выполнении специального, индивидуального заказа, за повышенное качество, предоставление дополнительных услуг, рассрочки платежа) и особой специфики товара (например, экспортное или срочное исполнение). Продавец может успешнее добиться надбавки к цене обычного товара в условиях благоприятно складывающейся для него конъюнктуры рынка.

В связи с высокой транспортной составляющей производится франкировка товаров. Франко (итал. “franco”, букв. «вольный», «свободный») – определение порядка оплаты и учета транспортных услуг при поставке закупленной продукции потребителю. Указывает на место, до которого транспортные расходы ложатся на производителя. Пунктом может

быть вагон, склад, борт судна, железнодорожная станция, государственная граница, конкретно поименованный населенный пункт.

Франко-цена является основой Инкотермса.

Во внешнеторговых сделках к транспортным расходам добавляются расходы на страхование, а также затраты на таможенные формальности при пересечении таможенной границы.

Взаимоотношения между продавцом и покупателем в международных отношениях легче всего устанавливаются при помощи оферты.

Оферта (лат. “offerō” – «предлагаю») – формальное письменное предложение о желании заключить договор (контракт) с указанием всех необходимых для его заключения условий. В оферте указывают название, количество, цену товара, условия поставки, срок поставки, а также условия оплаты.

Лицо, от которого исходит оферта, называют оферентом. Оферта – это предложение без обязательств. Согласие покупателя с условиями оферты не означает автоматического заключения договора.

Различают два вида оферт, а именно твердую и вольную (мягкую, свободную). Твердая оферта делается продавцом только на определенную партию товара с определенным сроком, на протяжении которого продавец связан своим предложением. В таком случае продавец обязан поставить товар на предложенных условиях, иначе оферент отвечает за возможные убытки покупателя. Срок действия оферты устанавливается в самой оферте. Неполучение ответа в установленный срок рассматривается как отказ. Несогласие покупателя хотя бы с одним условием равносильно отказу. Если продавец при этом заинтересован в договоре, то он продолжает переговоры. В этом случае новое предложение называется контрфертой. Обычно твердая оферта рассылается покупателям дорогого оборудования, а также на подрядные работы.

Свободная оферта – это предложение без обязательств, которые связывают продавца. Она рассылается на одну и ту же партию товара нескольким покупателям. Согласие покупателя с условиями оферты должно быть дополнительно акцептовано (лат. “acceptus” – «согласие на оплату») продавцом. О том, что оферта свободная, делается соответствующая отметка. Обычно вольная оферта рассылается покупателям товаров массового спроса. Если инициатива приобретения товара исходит от покупателя, тогда он рассылает заказы, что равносильно твердой оферте, или запросы, аналогичные вольной оферте. Но, в отличие от оферты, в которой описаны все условия соглашения, в предложениях покупателя не указывается цена, по которой он хочет получить товар. Кроме того, вольная оферта используется для предварительного изучения рынка. Офертная цена – цена, по которой продавец предлагает для продажи свои товары или услуги, иначе говоря, цена предложения.

### Выводы из проведенного исследования.

Таким образом, различия между контрактами и договорами заключаются в следующем.

1) Собственность. Основой контракта в обязательном порядке является переход собственности на продукцию. Предметами договоров являются как услуги (в большей степени), так и объекты в материально-вещественной форме (в меньшей степени).

2) Срочность. Контракт имеет характер единовременного (срочного) или с периодической поставкой, а договор может как заключаться на определенный срок, так и быть пролонгированным (продолженным).

3) Статус. Контракт заключается между физическими и юридическими лицами, имеющими официальный статус, а в договоры включается категория граждан.

4) Гарантированность. В контракте товар используется как залог. В договорах залог отсутствует.

5) Прекращение действия. Контракт – только письменное соглашение с точным сроком действия. Он может быть расторгнут инициатором контракта в одностороннем порядке с выплатой компенсации пострадавшей стороне. Договор может быть устным или письменным. Он может быть досрочно расторгнут любой из сторон без юридических и финансовых последствий.

Решение о том, какой вид соглашения использовать (договор или контракт), в каждом конкретном случае принимают партнеры.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Загородній А., Вознюк Г. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
2. Задоя А., Петруня Ю. Основы экономической теории: учеб. пособие. Москва: Рыбари, 2000. 479 с.
3. Міжнародна торгівля: навч. пос. / за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової, О. Мирошниченка 3-тє вид., доп. та перероб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 668 с.
4. Селіверстова Л. Організаційно-правові форми підприємств в системі корпоративного управління. Економіка та держава. 2010. № 1. С. 32–34.
5. Стадник В., Йохна М. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2006. 464 с.

### REFERENCES:

1. Zagorodnij A., Voznyuk G. (2007) Finansovo-ekonomichnij slovník [Financial and Economic Dictionary]. Kyiv: Znannya (in Ukrainian).
2. Zadoya A., Petrunya Yu. (2000) Osnovy ekonomicheskoy teorii [Basics of economic theory]. – Moscow: Rybary (in Russian).
3. Kozak Yu. (2009) Mizhnarodna torgivlya [International trade]. Kyiv: Centr uchbovoi literatury (in Ukrainian).
4. Seliverstova L. (2010) Organizacijno-pravovi formi pidpriemstv v sistemі korporativnogo upravlinnya [Organizational and legal forms of enterprises in the system of corporate governance]. Ekonomika ta derzhava, no. 1, pp. 32–34 (in Ukrainian).
5. Stadnik V., Johna M. (2006) Innovacijnij menedzhment [Innovation management]. Kyiv: Akademvidav (in Ukrainian).

**Toporkov A.I.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior lecturer at Department of Economic  
Theory and International Economics  
Kharkiv Institute of Finance  
Kyiv National University of Trade and Economics

## INTERNATIONAL AGREEMENT AND CONTRACT

Formulation of the problem. In modern conditions, as a result of globalization and internationalization, international economic contacts are actively developing, including not only the trade in specific products represented in material form but also the provision of services (i.e., in intangible form). This requires careful consideration of the types of agreements in international relations.

The relevance of this article is that in the present, there is put an equal sign between the terms “agreement” and “contract”, these economic concepts are not differentiated, a clear line between them is not drawn, which is wrong. Often, producers, potential participants in foreign trade operations, confuse these contractual terms. The accuracy of the definitions is necessary. The articles of international agreements need a specification, a clear formulation, which refers to “agreement”, and that is an integral part of “contracts”. The purpose of the article is to clarify the functions and characteristics of international trade agreements, determine the similarities and differences in terms of “agreement” and “contract”.

Results of the study. The conditions and reasons for the growth of international trade contacts are examined. The types of treaties “agreement” and “contract” are compared and analyzed, the spheres of their application, advantages and disadvantages are clarified. It is determined that different types of agreements should be used for different trade contacts. It is proposed to use specialized forms of agreements “amet” (joint sales) and “pool” (general implementation and production). The structure of pricing in international treaties is considered.

The methods of comparisons and the method of comparative analysis are used.