**Тема 3**

**Структура та зміст міжнародних контрактів**

3.1. Основні умови міжнародних контрактів.

3.2. Структура міжнародних контрактів.

3.3. Додаткові умови міжнародних контрактів.

**3.1. Основні умови міжнародних контрактів.**

Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 6 вересня 2001 року № 201, затверджене наказом Міністерства економіки та з питань економічної інтеграції України, передбачає, що у контракті повинні міститися такі обов’язкові умови (розділи):

[Преамбула](file:///C:\Users\user\AppData\Local\Temp\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm#А)

2.         [Предмет контракту](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Б)

3.         [Кількість](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "В)

4.         [Якість](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Г)

5.         [Термін та умови поставки](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Д)

6.         [Ціна і загальна сума контракту](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Е)

7.         [Умови платежів](file:///C:\Users\user\AppData\Local\Temp\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm#Ж)

8.         [Приймання-здача товару](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "З)

9.         [Гарантії, претензії щодо кількості та якості](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "И)

10.    [Упаковка і маркування](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "И)

11.    [Страхування](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "К)

12.    [Форс-мажорні обставини](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Л)

13.    [Санкції та рекламації](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Н)

14.    [Арбітраж](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "Н)

15.    [Юридичні адреси сторін](file:///C:\\Users\\user\\AppData\\Local\\Temp\\Temp1_3%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.zip\\%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_3.htm" \l "О)

Структура і зміст контракту мають індивідуальний характер та визначаються такими чинниками, як предмет угоди і рівень взаємозв'язків між контрагентами. Водночас українським законо­давством визначено структуру контракту у зовнішньоеко­номічній діяльності, тобто передбачено перелік обов'язкових ста­тей, які повинні бути відображені в контракті для визнання його легітимним. Інші статті, які не є обов'язковими, можуть змінюва­тися залежно від потреб контрагентів.

Суб’єкти підприємницької діяльності,  розробляючи текст договору, мають право використовувати відомі міжнародні  порядки,  реко­мендації  міжнародних  органів і організацій.

**3.2. Структура міжнародних контрактів.**

**Преамбула включає**

•    назва та реєстраційний номер контракту (посередині сторінки);

•    місце (нижче ліворуч) та дата його укладення (нижче праворуч);

•    визначення сторін (ще нижче через кілька інтервалів).

*Кожна із перерахованих характеристик є обов'язковою, тому що у деяких країнах контракт, який не має однієї з них, може бути визнаний недійсним*.

 У преамбулі подається повне найменування сторін-учасників, а потім скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів якими керуються контрагенти контракту.

 Номер міжнародного контрактупривласнюється за згодою сторін, зазвичай за порядком реєстрації документів однієї із сторін (за місцем здійснення угоди), чи подвійним номером, він містить реєстраційні дані обох сторін.

 Місце укладання контракту визначає закон, який сторони застосовують до угоди, тобто визначає права та обов’язки сторін. Це положення діє тоді, коли інше не визначено угодою сторін. Сторони можуть вибрати будь-яке право, зазначивши його у контракті або, зробивши застереження про те, що він вважається укладеним на території відповідної країни.

Згідно з українським законодавством права та обов’язки сторін є правом країни, обраної сторонами при укладанні контракту або в результаті подальшого узгодження. Якщо таке узгодження між країнами відсутнє, то до контракту застосовується право тієї країни де розташована або має основне місце діяльності сторона, яка є:

 продавцем у контракті купівлі-продажу;

 довірителем – у договорі доручення;

 перевізником – у договорі перевезення.

 Дата укладання угоди юридично означає момент набуття договором чинності, з якого виникають права та обов’язки сторін за контрактом.

 Приклад преамбули:

*КОНТРАКТ N5/21*

*мЛьвів                                                                                                                      26 серпня 2003 р.*

*Акціонерне товариство\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , надалі "Продавець", в особі\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,*

*з одного боку, та фірма\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , надалі "Покупець", в особі\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ , - з другого*

*боку, уклали цей Контракт у такому:*

 Іноді у преамбулі робиться посилання на попередні документи. Наприклад, у преамбулі перед словами «уклали цей контракт» може бути написано: «у виконання угоди про наміри від 11 лютого 2003 р.» або «у рахунок протоколу № 1 від 10 лютого 2003 р.».

1. **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 випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини  визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних постачань (або назва товару, що є кінцевою метою переробки да- вальницької сировини).

Якщо товар (робота,  послуга)  потребує  детальнішої  характеристики або номен- клатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується в додатку (специфікації),  який має бути невід’ємною частиною договору (контракту), про що робить- ся відповідна позначка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

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

**. КІЛЬКІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ТОВАРУ (ОБСЯГИ ВИКОНАННЯ РОБІТ, НА- ДАННЯ ПОСЛУГ).**

 При визначенні кількості товару, сторони повинні узгоджувати:

- одиницю виміру кількості,

- порядок визначення кількості,

- система мір і ваги.

- які організації визначають кількість товару,

- якими документами визначається кількість товару,

- чи включають у кількість товару тару та упакування.

 У міжнародних контрактах на масові товари позначення кількості звичайно доповнюються застереженням, відповідно яких допускається відхилення кількості товару, який поставляється продавцем, від кількості товару. Яке зазначене в контракті, якщо в контракті такого застереження немає, а перевірка проводиться по «вивантаженій масі», то передбачається, що втрати за період поставки бере на себе продавець.

 У контракті необхідно встановити систему міри та ваги, тому що у різних країнах використовуються різноманітні системи мір та ваги. Так, країни Західної Європи, Центральної та Латинської Америки, більшість держав Африки та Південно-Східної Азії дотримуються метричної системи, але застосовують поряд з нею свої національні системи мір (наприклад, пікуль та кілограм - у Малайзії, Таїланді, Японії, КНР, Кореї; ароба та кг - у Чилі, Парагваї, Кубі, Бразилії; канді та кг - у Індії; кантар та літри - у Колумбії).

 Одні і ті ж за назвою одиниці вимірювання (наприклад, бутель, кіпа, пака, мішок, бочка (барель), ящик) у різних країнах містять зовсім різні кількості. Наприклад, мішок кави у Бразилії та Конго - 60 кг, Індонезії - 62 кг, Центральній Америці (Коста-Рика, Нікарагуа, Гватемала, Гондурас, Мексика, Сальвадор, Перу) - 69 кг, Колумбії - 70 кг. Ящик чаю в Індії становить 188 фунтів (53,5248 кг), у Шрі-Ланці - 106 фунтів (48,0816 кг), Яві - 110 фунтів (49,896 кг). Пака бавовни у Бразилії - 180 кг, у Єгипті - 336,9 кг. Барель нафти на англійській біржі - 32 галони (145,4708 л), а на американській біржі 1 барель нафти - 158,767 л.

**4.      Якість.**

Визначити якість товару у контракті купівлі-продажу – означає встановити якісну характеристику товару, тобто, визначити придатність товару для використання його за призначенням відповідно до потреб споживача.

 Зазначається технічний рівень та якість товару, комерційні гарантії якості, документи та організації, які підтверджують якість товару, процедуру перевірки якості.

 Якість товару в контракті частіше визначається застосуванням двох або декількох способів. Якщо спосіб визначення якості не зазначений в контакті, то зазвичай вважається, що якість товару відповідає середній якості, що є в країні продавця або в країні походження товару.

**5.****Термін та умови поставки.**

 Поняття базисна умова поставки визначає зобов’язання продавця та покупця з доставки товару і встановлює момент переходу з продавця на покупця ризику випадкової загибелі або псування товару. Відповідно до базисної умови, витрати з доставки товару, несе продавець, входять у ціну товару, утворюючи її основу – базис. До ИНКОТЕРМС входять 11 умов поставки: EXW; FCA; FAS; FOB; CFR; CIF; CPT; CIP; DAT; DAP; DDP

E – з місця відправки;

F – з терміналів відправлення основної перевозки, основна перевозка не оплачена;

C – з терміналів прибитія основній перевозки, основна перевозка оплачена;

D – у покупця, повноцінна доставка.

**6. Ціна і загальна сума контракту.**

 В даному розділі контракту встановлюється ціна за одиницю кількості товару і вказується загальна сума контракту, найчастіше ціни встановлюються у грошових одиницях вільно конвертованих валют. В контракті треба зазначити усі скидки та націнки.

 Ціна повинна бути такою, щоб покрити усі затрати.

  Важливим моментом в контракті - є визначення валюти ціни, тому що валюти не рівноцінні за своєю якістю. Є сильні, стійкі валюти зі стабільною купівельною спроможністю, та слабкі валюти, курс яких нестабільний. Тому від вибору валюти ціни залежить ризик валютних втрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений у момент пропозиції ціни та підписання контракту.

**7. Умови платежів.**

При виборі умов платежу враховують: характер товару (сировина, послуги, обладнання тощо), кон’юктура ринку відповідного товару, наявність міжурядових платіжних угод, визначення валюти ціни і платежу, гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Умови платежу встановлюють, на якій стадії руху товару здійснюється його оплата і чи буде вона здійснюватись одноразово чи окремими внесками.

**8. Приймання-здача товару.**

 У контракті сторони зазначають порядок здавання-прийняття*,*а саме:

- вид (характер) здавання-прийняття;

- місце та строки здавання-прийняття;

- способи здавання-прийняття за кількістю;

- способи здавання прийняття за якістю.

 За видами прийманні-здачі товару може бути:

•    Попереднє*.*В результаті попередньої перевірки покупець може забракувати товар у випадку виявлення недоліків або вимагати усунення таких недоліків. Це також дозволяє запобігти аналогічним дефектам у наступних партіях товару;

•    остаточне. Встановлюється фактичне виконання поставки у встановленому місці і у належний строк. Результати такого прийняття є обов'язковими для обох сторін та лягають в основу розрахунку за угодою та подання претензій.

 Місце фактичного приймання-здачітовару точно встановлюється у договорі поряд із назвою базисної умови поставки.Це може бути: підприємство або склад продавця; узгоджений порт відвантаження; залізнична станція відправлення або аеропорт; порт призначення; прикордонна або кінцева станція у країні призначення, склад покупця або кінцевий пункт реалізації товару.

 Строк здавання товару визначається строком поставки, який встановлюється у контракті.

 При здачі товару перевізнику , перевіряється кількість товару, яка передається, на підставі цієї перевірки фіксується кількість прийнятого товару у транспортних документах.

 Приймання продукції, що поставляється без тари, у відкритій тарі, приймання за масою брутто та кількістю місць продукції, що постачаються у тарі, здійснюється за базисною умовою EXW чи DDP.

 Якщо продукція надійшла у пошкодженій тарі, приймання здійснюється у місці розкриття опломбованих або розвантаження неопломбованих транспортних засобів, із складанням комерційного акту, та на складі покупця із залученням незалежних експертів.

 Якщо товар поставлений у справній тарі, то приймання здійснюється на складі кінцевого покупця.

 Перевірка товару за кількістю і за якістю може здійснюватися двома методами:

- вибірковим. Цей метод застосовується до товарів, які поставляються у тарі та упакуванні, також якщо існує домовленість сторін про застосування вибіркового методу та при поширенні результатів перевірки на всю партію товару. При вибірковому методі у контракті встановлюється частка у процентах від партії товару, яка підлягає перевірці, або визначається мінімум одиниць, що підлягають перевірці, та спосіб їх відбору;

- суцільним. Цей метод використовується найчастіше для перевірки кількості та якості поставленого товару.

При прийманні товару за кількістю і якістю, а також складанні актів експертизи, до участі залучаються: експерти бюро товарних експертиз, аварійні комісари страхових компаній, компетентні представники незацікавлених організацій.

**9.****Гарантії, претензії щодо кількості та якості**

 Більшість контрактів містить умови про надання гарантій якості товару, який поставляється. Відносно товарів, для яких не встановлюються гарантії, в контракті вказується термін, протягом якого покупець має право пред'явити продавцю претензії щодо кількості та якості.

 Претензії, що подаються покупцем продавцю у зв'язку із невідповідністю якості та кількості поставленого товару умовам зовнішньоторговельного контракту, називаються рекламаціями.

 Обсяг гарантії залежить від складності товару і технічних умов контракту.

 Термін гарантії становить від кількох місяців до кількох років. Він може бути встановлений від дати поставки товару, дати запуску обладнання в експлуатацію, дати передачі товару першому споживачу, моменту отримання покупцем від продавця повідомлення в письмовій формі, про те, що товар готовий до відправки.

 Термін пред’явлення претензій, в тих контрактах в яких це не передбачають гарантії, встановлюються за домовленістю сторін.

**10.****Упаковка і маркування.**

 У цьому розділі контракту встановлюються вид та характер пакування, якість, порядок пакування, розміри, спосіб оплати, повернення контейнерів, зміст або реквізити маркування, порядок нанесення маркірування.

 Якщо покупець не висуває ніяких спеціальних вимог до пакування та маркування, а посилається на відповідні стандарти і технічні умови. Пакування і маркування передбачають у контракті в одному розділі.

 Є контракти в яких не обумовлюється вартість пакування, а також за чиї кошти воно здійснюється.

**11****Страхування**

 У зовнішній торгівлі товари страхуються від ризиків пошкодження або втрати при транспортуванні, тобто від транспортних ризиків.Страхування є добровільним актом, і його основні умови встановлюються в контракті, в ньому фіксуються обов’язки експортера і імпортера із страхування вантажу, тривалість та обсяг страхової гарантії, умови страхування, види ризиків, від яких має бути застрахований вантаж.

**12.****Форс-мажорні обставини.**

-  Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати форс-мажорні обставини поділяються на такі категорії:

-  повінь, землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи; епідемії;

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

-  страйки, саботаж, локаут та інші непередбачені зупинки на виробництві;

-  оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;

-  законні або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту.

-  Настання й припинення форс-мажорних обставин має бути документально підтверджено, тому в контракті необхідно передбачити обов’язки сторін, для якої настали такі обставини.

**13.****Санкції та рекламації.**

 Рекламація – це повернення товару, якщо він відповідає якістю.

 Рекламації можуть подаватись лише по тих питаннях, які не були предметом приймання товару, здійсненого згідно з умовами контракту, а також у тих випадках, коли виявлено, що подані продавцем документи не відповідають даним, які характеризують виконання поставки товару.

 Санкції застосовуються для того, щоб зацікавити партнерів добросовісно виконувати обов'язки, а також для захисту інтересів однієї із сторін у разі порушення будь-якої з умов контракту іншою стороною. Зазначаються види санкцій, які можуть застосовувати продавці та покупці, у зв’язку з невиконанням умов зовнішньоекономічного контракту, спосіб розрахунку конвенційного штрафу та/або збитків, умова про одностороннє анулювання контракту при невиконанні однієї із сторін зазначених обов'язків.

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

 Суперечки можуть виникнути, якщо виконання або неналежне виконання сторонами своїх обов’язків за контрактом, чи у зв'язку з різним тлумаченням сторонами умов контракту при його виконанні.

 Міжнародні арбітражні комерційні суди порівняно із державними судами, де так само може бути розв'язана суперечка між учасниками угоди, мають ряд переваг: сторони, можуть вибрати за взаємною домовленістю будь-який арбітраж та тих арбітрів, яких вони вважають найкращими для розгляду даної суперечки; арбітражний розгляд відбувається в елементарній процесуальній формі та у короткі строки; витрати на арбітраж значно менші, тощо.

**15.****Юридичні адреси сторін.**

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

 Якщо контракт підписують керівники сторін «за положенням» і якщо сторони домовились обмінятись копіями зареєстрованих статутів чи підписання здійснено на підставі доручень, у реквізитах контракту рекомендується зробити позначку: «Копія зареєстрованого статуту отримана» або «Копія доручення № …від …, підписана президентом (генеральним директором) …, отримана».

 Контракт скріплюють підписами уповноважених представників та печатками на останніх сторінках основного тексту та на кожному його додатку.

 При складанні контракту формулювання повинні бути однозначними, без двоякого тлумачення, різні статі контракту не повинні суперечити один одному, і не повинні суперечити законодавству країн, резидентами яких є сторони.

**3.3. Додаткові умови міжнародних контрактів**

За домовленістю сторін у контракті можуть визначатися додаткові (несуттєві) умови.

При їх порушенні однієї із сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов’язань та відшкодування збитків.

До додаткових відносяться 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, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників контракту, можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту та ін.

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих умов:

1. Обсяг договору. Договір може бути коротким чи докладним.

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з указанням базисних умов постачання; умови платежу). При його укладенні необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

Докладний договір передбачає значну кількість додаткових умов. Недоліки цих договорів такі:

* контракт, як правило, складається за допомогою типових договорів, які недостатньо враховують вид товару. У цьому випадку однакові умови передбачаються як відносно усіх видів масових продовольчих та промислових товарів, так і відносно машин та устаткування. Типові договори складаються незалежно від того з партнером якої країни вони укладаються, а також без врахування застосовуваного права;
* порівняно рідко використовуються посилання на стандартні умови купівлі-продажу, які застосовуються в міжнародній торгівлі;
* у договорі намагаються передбачити умови на всі випадки, що можуть виникнути під час його виконання. Це ускладнює переговорний процес при укладанні договору та обтяжує контракт великою кількістю загальних положень.

1. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством. Тому цю операцію слід доручити юристом.
2. У договорі не повинно бути будь -яких суперечностей чи недомовок. Суперечності між окремими умовами контракту, нечітко сформульовані умови викликають заперечення щодо їх тлумачення і це може дорого коштувати одній із сторін. Тому в договорі треба звести до мінімуму фрази, які можна тлумачити неоднозначно.
3. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їх смислове навантаження.
4. Найменування та інша інформація про контрагентів. Якщо у договорі нема юридичної адреси сторін, або є фіктивна юридична адреса зарубіжного партнера, або тільки поштова адреса для направлення кореспонденції до запитання, то у цьому випадку немає можливості знайти партнера для вручення йому позовних матеріалів та повістки щодо виклику його в арбітраж. Тому необхідно перевіряти правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове положення, комерційну репутацію, повноваження його представника щодо укладення договору. Якщо це не перевірити, то в ряді випадків експортер може не одержати оплату за свій товар, або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за імпортні товари, що не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі чи з суттєвими недоліками.

Необхідно також перевіряти, щоб найменування зарубіжного партнера у преамбулі відповідало наведеному у розділі „Місцезнаходження сторін”. Це пов’язано з тим, що фірма, яка указана в преамбулі, може бути не зареєстрована в торговому реєстрі і відповідно не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої указана в контракті, може заперечувати, що нею укладено контракт.

1. У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількість товару та час поставки на кожному етапі.
2. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару. Це може призвести до труднощів при вирішенні суперечок, наприклад, щодо питання про момент, у який товар вважається поставленим, про момент переходу ризику з продавця на покупця.
3. При складанні договору слід враховувати, що відносини між контрагентами визначаються не тільки умовами договору, але і нормами права, яке застосовується. Невідповідність умов контракту імперативним наказуванням закону призводить до визнання договору в цілому (або відповідної його умови) недійсними. Якщо у контракті нема умови з якого - небудь питання, то прогалина контракту заповнюється за допомогою норм застосованого права. У цьому випадку контрагент не завжди зможе виконати умову контракту.
4. У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту [Козак].