Հովհաննիսյան Ա. Ա.

Պայմանագրերի կառավարման հիմունքներ

Ուսումնական ձեռնարկ

ԵՐԵՎԱՆ
Երևանի ճարտարապետության և շինարարության պետական համալսարան
2007

ՀՏԴ 33(07)
ԳՄԴ 65 գ7
Հ 854

Հովհաննիսյան Արա

Հ 854 Պայմանագրերի կառավարման հիմունքներ- Եր.: Երևանի ճարտարապետության և շինարարության պետական համալսարան, 2007.-149էջ

Ուսումնական ձեռնարկը ներառում է միջազգային առևտրային պայմանագրերի, կապալային պայմանագրի ընդհանուր դրույթներն ու անշարժ գույքի հետ կապված գործարքները:

Սույն ձեռնարկը բավականին պարզ ընկալելի է և նպատակ ունի ընդհանուր պատկերացում տալ պայմանագրային պայմանների, դրանց հարաբերությունների կարգավորման նորմատիվային ձևերի, հիմնարար պայմանների և այլնի մասին: Նրանում տվյալները բերված են արտասահմանյան և մայրենի գրականությունից:

Ուսումնական ձեռնարկը նախատեսված է ոչ միայն ուսանողների, այլ նաև ընթերցողների լայն շրջանակի համար, ովքեր ցանկանում են ընդլայնել իրենց գիտելիքները պայմանագրային կառավարման ոլորտում:

Հրատարակումը և տպագրումը իրականացվում է հեղինակի միջոցներով և նախատեսված է ուսանողներին անվճար տրամադրելու համար:

Տպագրության է երաշխավորվել Երևանի ճարտարապետության և շինարարության պետական համալսարանի Գիտական խորհրդի 2007թ. թիվ 1 նիստում:

Գրախոս՝ Տնտ.գ.թ.՝ Իշխան Կարապետյան

ԳՄԴ 65 գ7

ISBN 978-99941-77-33-2

© Երևանի ճարտարապետության և շինարարության պետական համալսարան, 2007թ.

Բ ո վ ա ն դ ա կ ո ւ թ յ ո ւ ն

Ներածություն..... 6
Առաջին մաս.Միջազգային առևտրային պայմանագրեր 9
Գլուխ I. Միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական հիմքերը..... 9
1.1 Ընդհանուր դրույթներ..... 9
1.2 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կողմերը..... 12
1.3 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կնքումը..... 13
1.4 Օգտագործվող իրավունքը: Միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական կարգավորման աղբյուրները..... 15
Ինքնաստուգման հարցեր..... 24
Գլուխ II. Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կառուցվածքը..... 25
2.1 Ընդհանուր դրույթներ..... 25
2.2 Առաքման հիմնարար (բազիսային) պայմանները..... 29
2.3 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի առարկան..... 36
2.4 Ապրանքների առաքման ժամկետները..... 38
2.5 Ապրանքի որակը..... 41
2.6 Գինը և պայմանագրի ընդհանուր արժեքը..... 43
2.7 Ապրանքի փաթեթավորումը և դրոշմավորումը..... 50
2.8 Վճարման պայմանները..... 53
2.9 Պայմանագրի կողմերի պարտականությունները..... 59
2.10 Քանակի և որակի հանձնում-ընդունում..... 61
2.11Պայմանագրի խախտման պատասխանատվությունը..... 69
2.12 Պատասխանատվությունից ազատող պայմաններ, անհաղթահարելի խոչընդոտ (Ֆորս-մաժոր)..... 73
2.13 Ապրանքների ապահովագրումը..... 77
2.14 Արբիտրաժ..... 79
2.15 Պայմանագրի եզրափակիչ կետերը..... 82

Ինքնաստուգման հարցեր..... 86
Երկրորդ մաս. Կապալային պայմանագրեր..... 87
Գլուխ III. Կապալային պայմանագրերի ընդհանուր դրույթները..... 87
3.1 Տերմինաբանություն..... 88
3.2 Կողմերի որոշումն ու պայմանագրի առարկան..... 91
3.3 Գինը և պայմանագրի ընդհանուր արժեքը..... 93
3.3.1 Կապալային պայմանագրի գների տեսակները..... 94
3.3.2 Արժեզրկման (ինֆլյացիայի) հաշվարկը..... 95
3.3.3 Գներն ըստ «ինքնարժեք գումարած պարգևատրում» համակարգի..... 97
3.3.4 Օբյեկտի շինարարության նախահաշիվները..... 98
3.4 Վճարման կարգն ու պայմանները..... 99
3.5 Աշխատանքի իրականացման ժամկետը..... 102
3.6 Պատվիրատուի և կապալառուի իրավունքներն ու պարտականությունները..... 104
3.6.1Կապալառու:Գլխավոր կապալառու և ենթակապալառու.. 104
3.6.2Պատասխանատվությունն օգտագործվող նյութերի համար..... 106
3.6.3 Պատվիրատուի ցուցումները..... 107
3.6.4 Կապալառուի նախազգուշացումներն և աշխատանքների կառավարման մերժումը..... 108
3.6.5 Աշխատանքների վերահսկումը պատվիրատուի կողմից և այն շարունակելու մերժումը..... 109
3.6.6 Որակի նկատմամբ պահանջներն ու որակի երաշխիքները..... 110
3.6.7 Կատարողական փաստաթղթեր..... 112
Ինքնաստուգման հարցեր..... 113
Երրորդ մաս. Անշարժ գույքի գործարքներ..... 114
Գլուխ IV. Անշարժ գույքի գործարքների ընդհանուր դրույթները..... 114

4.1 Առք ու վաճառք..... 118
4.2 Փոխանակություն..... 120
4.3 Նվիրատվություն..... 121
4.4 Ռենտա..... 122
4.5 Սեփականաշնորհում..... 124
4.6 Ձեռնարկությունների վաճառքը որպես ունեցվածքային համալիր..... 127
4.7 Օգտագործման և տիրապետման իրավունքների կիրառումը... 130
Ինքնաստուգման հարցեր..... 138
Հավելված..... 139
Օգտագործված գրականություն..... 149

Ներածություն

Կարելի է ասել, որ շուկայական տնտեսությունը մեր երկրում արդեն կայացել է: Կարելի է քննարկել և վիճել դրա զարգացվածության աստիճանի, քաղաքակիրթ վիճակի, դրական և բացասական դրսևորումների մասին: Սակայն միանշանակ է, որ այն մտել է մեր առօրյայի մեջ և պետք է այն զարգացնել և բարեփոխել:

Շուկայական հարաբերությունների զարգացման հետ մեկտեղ զարգանում է նաև առևտրային գործունեության ոլորտը: Ավելին՝ առևտրային գործունեությունը ուղղակիորեն ազդում է արտադրության և սպառման գործընթացի վրա:

Սույն աշխատության մեջ փորձ է արվել համապարփակ ձևով ներկայացնել շուկայական տնտեսությանը հատուկ առևտրային պայմանագրերի կառավարումը: Պայմանագրային հարաբերությունները դիտարկված են ինչպես միջազգային, այնպես էլ տնտեսության միկրոոլորտների (շինարարություն, անշարժ գույք) կտրվածքով: Բացահայտված են առևտրային գործունեության նշված բնագավառներում կիրառվող պայմանագրային առանձնահատկությունները, կատարված է համեմատական վերլուծություն:

Ձեռնարկությունների ստորաբաժանումները՝ ուսումնասիրելով շուկայական պահանջարկի զարգացման միտումները, ուղղորդում են արտադրողներին թողարկելու առավել պահանջվող ապրանքներ, մյուս կողմից գործարարները ակտիվորեն ներազդում են սպառողի վրա՝ ստեղծելով ժամանակակից ապրանքների պահանջարկի զարգացման համար բարենպաստ պայմաններ: Ելակետային հումքերի ձեռք-բերմամբ և վերջնական արտադրանքի իրացմամբ զբաղվում են ինչպես թողարկողները, այնպես էլ նրանց կողմից ստեղծված կամ նրանցից ամբողջությամբ անկախ մեծածախ և մանրածախ միջնորդ կազմակերպությունները: Կոմերցիոն ստորաբաժանումները ստեղծում են մեկ ծրագրի կամ նախագծի շրջանակներում պայմաններ պատվիրատուների և կապալառուների արդյունավետ համագործակցության համար՝ նպաստելով կազմակերպությունների արդյունավետության բարձրացմանը և, հետևաբար, տնտեսական աճին:

Մասնագիտացված առևտրային կազմակերպությունները կազմակերպում և օպտիմիլացնում են վարձակալման (արենդա) և ունեցվածքի ֆինանսական վարձակալության (լիզինգ) հարաբերությունները, որոնք հանդիսանում են միջոցների առավել արդյունավետ ներդրման մեխանիզմներ և նպաստում են ընդհանուր տնտեսության զարգացմանը:

Հայաստանի Հանրապետության համար տվյալ ուղղությունը դառնում է ավելի հրատապ՝ հաշվի առնելով հայաստանյան շուկայի ծավալային սահմանափակումները: Հետագա զարգացման և ծավալման համար անհրաժեշտ է մասշտաբային հարմարվողականություն համաշխարհային տնտեսական գործակցմանը: Համաշխարհային արտատնտեսական գործունեությանը մասնակցում են հարյուր հազարավոր ձեռնարկություններ, գործարարներ, պետական ծառայողներ: Ցավոք, մասնակիցներից շատերը ծանոթ չեն արտաքին տնտեսական գործունեության հիմունքներին, առավել ևս նրբերանգներին: Այս պայմաններում, առևտրային հարաբերությունների գործունեությունը և հիմունքները ներկայացնող աշխատությունները և ուսումնական ձեռնարկները կատարում են դրական գործառույթ:

Կազմակերպությունները արտաքին շուկա ինքնուրույն դուրս գալու ժամանակ ստիպված են լինում լուծել խնդիրների լայն շրջանակ՝ կապված հետևյալի հետ.

- արտաքին տնտեսական կապերի ուսումնասիրում (ինչի մասին անդրադարձել ենք նախորդ ուսումնական ձեռնարկում),
- միջազգային առուվաճառքի պայմանագրի կնքման կազմակերպում և արտատնտեսական գործարքների կատարման կանոնակարգում,
- գործարարական շփման և կանոնակարգի, մասնագիտացված կադրերի պատրաստում և վերապատրաստում:

Կադրերի պատրաստումն ու վերապատրաստումը ձեռնարկությունների տնտեսական գործունեության մեջ ստանում է հատուկ նշանակություն, քանի որ կազմակերպության ղեկավարման

կենտրոնական օղակներում բարձր մասնագիտացում ունեցող կադրերը, որոնք առընչվում են արտաքին շուկայի հետ, աջակցում են պատվերների, կապալների, նոր պայմանագրերի ձեռք բերմանը, ինչը դրական ազդեցություն է թողնում ոչ միայն ձեռնարկության եկամտաբեր և արդյունավետ գործունեության, այլ նաև տնտեսության վրա առհասարակ:

Նշենք, որ այսօր արտաքին տնտեսական գործունեությունն իրականացնելիս մեծ նշանակություն է տրվում ոչ միայն ղեկավարներին, այլ նաև շարքային կատարողներին:

Առաջին մաս. Միջազգային առևտրային պայմանագրեր

Գլուխ I. Միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական հիմքերը

1.1 Ընդհանուր դրույթներ

Ներկայումս առևտրային կազմակերպությունների արտաքին տնտեսական գործունեությունը բնութագրվում է արտասահմանյան գործընկերների հետ կապերի, հաստատման ձևերի ու մեթոդների փոփոխմամբ: Միջազգային տնտեսական կապերում իրավական նորմերի կիրառումը ունի մի շարք առանձնահատկություններ: Գործարարը, ով դուրս է գալիս արտաքին շուկա, պետք է ունենա որոշակի իրավական գիտելիքներ միջազգային առևտրային պայմանագրերի առանձնահատկությունների և արտաքին առևտրում գործող իրավական կարգերի մասին: Այս իրավիճակում իրավական հիմքն է հանդիսանում միջազգային կոմերցիոն գործարքների ինստիտուտը: Այս դեպքում իրավունքի աղբյուրներն են միջազգային համաձայնագրերը, կոնվենցիաները, միջազգային օրենսդրությունը, նորմատիվ ակտերի համակարգը, որը կարգավորում է արտատնտեսական գործունեությունը, միջազգային առևտրում գործարար շրջանառության սովորույթները: Միջազգային կոմերցիոն գործարքների ինստիտուտը քաղաքացիաիրավական նորմերի համախումբ է, որը կարգավորում է արտասահմանյան գործընկերների հետ գործարքների կնքումը: Այն բովանդակում է գործարքների իրականացման պայմանները և իրավաբանական հետևանքները դրա չիրականացման դեպքում:

Արտերկրի գործընկերների հետ պայմանագրային հարաբերություններում օգտագործվում են տարբեր տերմիններ՝ «գործարք», «պայմանագիր», «համաձայնագիր», «կոնտրակտ» և այլն: Ընդհանուր առմամբ պայմանագիր է համարվում երկու կամ մի քանի անձանց համաձայնությունը, որն ուղղված է քաղաքացիական իրավունքներ և պարտականություններ սահմանելուն, փոփոխելուն կամ դադարելուն:

Առևտրային գործարքներում մասնակցում են երկու կողմ՝ գնորդ և վաճառող, կոչվելով՝ կոնտրագենտ (գործընկերներ): Առուծախի պայմանագրի համաձայն մի կողմը (վաճառող) պարտավորվում է մյուս կողմին (գնորդ) փոխանցել իրը (ապրանքը, արտադրանքը), իսկ գնորդը պարտավոր է ընդունել այդ իրը և վճարել դրա դիմաց որոշակի դրամական միջոց (գինը): Առուծախի պայմանագրի հիմնական գործառույթն (sale-and-purchase contract) է ձևակերպել ունեցվածքի փոխանցումը մի կողմի սեփականությունից մյուսին[1]:

Ապրանքների առուվաճառքի միջազգային պայմանագրի համաձայն վաճառողը, ով իրականացնում է ձեռնարկատիրական գործունեություն, պարտավորվում է համաձայնեցված ժամկետում կամ արտադրվող կամ իր կողմից ձեռք բերվող ապրանքները փոխանցել գնորդին՝ նրա ձեռնարկատիրական գործունեության կամ այլ նպատակների համար, որոնք կապված չեն անձնական (ընտանեկան կամ տնային) կամ այլ նման օգտագործման հետ:

Միջազգային առևտրային հարաբերությունների կարգավորման նորմատիվային ձևերից է հանդիսանում միջազգային կազմակերպությունների կողմից մշակվող բազմակողմանի կոնվենցիաները, որոնցից էական նշանակություն ունի ապրանքների առուծախի միջազգային պայմանագրի մասին ՄԱԿ-ի կոնվենցիան (1980թ.), որը կոչվեց Վիեննյան: Այն կիրառելի է այն առևտրային գործարքներին, որոնց գլխավոր ձեռնարկությունները գտնվում են տարբեր երկրներում, որոնք այդ կոնվենցիայի մասնակից են: Այսպիսով, ապրանքների առուծախի միջազգային պայմանագիրը ունի հետևյալ հիմնական որոշիչները՝

- առևտրային ձեռնարկությունների գտնվելու վայրը տարբեր երկրներում,
- պայմանագրի իրականացման ժամանակ ապրանքի տեղափոխումը պետական սահմանով,

Ֆակուլտատիվ որոշիչներն են հանդիսանում.

[1] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.268

- ընկերությունների պատկանելիությունը տարբեր երկրներին,
- արտարժույթի օգտագործումը որպես ապրանքի դիմաց վճարման միջոց:

Միջազգային առևտրային պայամանագրերը պարունակում են պայմանագրի անվանումը, կնքման տեղը և ամսաթիվը, կողմերի անվանումները և իրենց ռեկվիզիտները, ինչպես նաև հետևյալ հիմնական պայմանները՝

- առաքման օբյեկտը և առարկան (ապրանքի անվանումը),
- ապրանքի քանակը և որակի որոշման հիմնավոր ձևերը,
- առաքման տեղը և ժամկետը,
- առաքման բազիսային պայմանները,
- առաքման գինը և ընդհանուր գումարը,
- վճարման պայմանները,
- հանձման և ընդունման կարգը,
- տրանսպորտային պայմանները,
- երաշխիքների և սանկցիաների պայմանները,
- վեճերի լուծման կարգը,
- իրավիճակներ, որոնք ազատում են պատասխանատվությունից, ֆորս-մաժոր,
- օգտագործվող իրավունքը:

Պայմանագիրը ստորագրվում է լիազորված անձանց կողմից և վավերացվում կնիքով: Պայմանագրի մեջ կարող են ներառվել դրույթներ, որոնք ընդհանուր են վաճառողի և գնորդի համար.

- վնասների հասկացությունը և հաշվարկման կարգը, նրանց հատուցումը կողմերից որևիցէ մեկի հնարավոր խախտումների դեպքում,
- ուշացման դեպքում վճարման սանկցիաները,
- պատասխանատվությունից ազատման հնարավորությունները,
- պայամանագրի լուծարման կարգը:

Միջազգային առևտրի պրակտիկայում լայն տարածում են գտել տիպային պայմանագրերը: Դրանք մշակվել են խոշոր արտահանողների և ներմուծողների կողմից, ինչպես նաև նրանց միավորումների և ասոցիացիաների կողմից դեռևս 19-րդ դարի վերջին: Տիպային պայմանագիրը համապատասխան պայմաններով մշակված փաստաթուղթ է, որը ներառում է ձևակերպումների օրինակելի պայմանները որոշակի տեսակի պայմանագրի համար: Սակայն տիպային պայմանագիրը չունի իրավաբանական ուժ: Այն օգտակար դեր ունի ձեռնարկատերերի համար պայմանագրային տեքստի շարադրման գործում: Թույլ է տալիս օգտագործել արդեն մշակված պատրաստի ձևակերպումները, ընդգրկել բոլոր անհրաժեշտ գործարքի պայմանները: Տիպային պայմանագիրը ունի մի շարք ընդհանուր պայմաններ, որը ընդունվել է միջազգային առևտրի պրակտիկայում: Սովորաբար նրանցում լրացվում են հոդվածներ, որոնք ներառում է պայմանգրի առարկայի, ապրանքի գնի, որակի, փաթեթավորման և դրոշմավորման, առաքման ժամկետի, տրանսպորտային և վճարման պայմանները: Պրակտիկայում հանդիպող տիպային պայմանագրերի մեծ մասը բաղկացած է երկու մասից՝ համապատասխանեցված և միասնական: Խոշոր կազմակերպությունները հաճախ են օգտագործում տիպային պայմանագրեր: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ներմուծողների 47.2%-ը և արտահանողների 59.7%-ը միջազգային առևտրում օգտագործում են տիպային պայմանագրեր[2]:

1.2 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կողմերը

Ինչպես արդեն նշվեց առևտրային գործարքներում մասնակցում են երկու կողմ (contract parties)՝ գնորդ և վաճառող, որոնք կոչվում են կոնտրագենտ (գործընկերներ): Ընդհանրապես պայմանագրային հարաբերություններում կարող են մասնակցել ինչպես արտասահմանյան ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք, այնպես

[2] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.273

էլ անձինք առանց քաղաքացիության: Պայմանագրի կողմերը պետք է օժտված լինեն որոշակի լիազորություններով: Իրավաբանական անձինք կարող են իրականացնել ցանկացած տեսակի գործունեություն, որոնք նախատեսված են նրա հիմնադիր փաստաթղթերով և չեն արգելվում օրենքով: Իրավաբանական անձինք առանձին տեսակի գործունեություն, որոնց ցանկը որոշվում է օրենքով, կարող են իրականացնել միայն հատուկ թույլտվությամբ, որը կոչվում է լիցենզիա (արտոնագիր):

Միջազգային առուվաճառքի պայմանագրի կնքման ժամանակ հարկավոր է ծանոթանալ համապատասխան փաստաթղթերի հետ, որոնք ապացուցում են արտասահմանյան կազմակերպության և նրա ներկայացուցչի այդ տեսակի պայմանագիրը կնքելու իրավազեկությունը:

Իրավաբանական անձինք ազգային օրենսդրության համաձայն ենթակա են գրանցման: Իրավաբանական անձը համարվում է գործող նրա պետականորեն գրանցման պահից: Սույն փաստը հանդիսանում է հիմք կազմակերպության կողմից ձեռք բերելու համար համապատասխան քաղաքացիական իրավունքներ և պարտականություններ:

1.3 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կնքումը

Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կնքումը, որպես որոշակի գործընթաց, իրենից ներկայացնում է կողմերի գործողությունների շարք, որը համաձայնեցված է պայմանագրերի պայմաններին: Սկզբնական քայլ է համարվում նախնական բանակցությունների վարումը: Բանակցությունները կատարվում են փոստով, հեռախոսով կամ կողմերի ներկայացուցիչների հանդիպումով: Եթե ցանկություն կա կնքելու պայմանագիր, ապա ուղարկվում է օֆերտա (offer), որն իրենից ներկայացնում է գրավոր կամ բանավոր տեղեկություն պայմանագիր կնքելու ցանկության մասին: Օֆերտա ներկայացնողը կոչվում է օֆերենտ (offerer): Օֆերտայի հասցեատերը կոչվում է ակցեպտանտ (acceptor): Ակցեպտը (acceptance) օֆերտայի ընդունման դեպքում

համաձայնությունն է: Օֆերտան պետք է պարունակի պայմանագրի հիմնական բոլոր անհրաժեշտ տեղեկությունները՝ վաճառողի անվանումը, ապրանքանիշը, ֆիրմային նշանը, ապրանքի անվանումը, առաքման առաջարկվող ծավալը, նվազագույն խմբաքանակը, տվյալներ փաթեթավորման մասին, առաքման պայմանները ըստ ինկոտերմսի, մեկ միավորի կամ խմբաքանակի գինը, մատակարարման ժամկետները, վճարման կարգը, զեղչը մեծածախ գնման դեպքում, վաճառողի ռեկվիզիտները:

Պայմանագիր կնքելու մասին պատասխանը դիտարկվում է որպես հանդիպակած օֆերտա: Պրակտիկայում տարածված է *ամուր օֆերտան* (firm offer), որը հանդիսանում է որոշակի խմբաքանակի ապրանքի վաճառքի առաջարկ ուղղված կոնկրետ գնորդին: Սա առաջարկություն է, որի հիմքում օֆերենտի մոտ առաջանում է այդ օֆերտայից բխող որոշակի պարտականություն: Նրանում վաճառողը պայմանավորում է ժամկետը, որի ընթացքում նա իրեն համարում է պարտավորված առաջարկվող պայմաններով, այսինքն նա իրավունք չունի փոխել կամ հետաձգել այն: Օֆերտայում նշված ժամկետից դուրս ստացված պատասխանը նշանակում է պայմանագիրը կնքելու գնորդի մերժում, վաճառողը ազատվում է իր կողմից արված առաջարկությունից և կարող է դիմել նման հարցով այլ գործընկերոջ:

Գնորդը ստանալով պայմանագիր կնքելու համապատասխան առաջարկություն կամ պետք է ընդունի այդ օֆերտան ամբողջությամբ, կամ հրաժարվի դրանից (մերժի այն): Ակցեպտը պետք է լինի լրիվ կամ անվերապահ: Գնորդի անհամաձայնությունը օֆերտայի ինչ-որ պայմանի հետ հավասարեցվում է դրա մերժմանը՝ կնքելու պայմանագիր այդ պայմաններով: Այս դեպքում գնորդը վաճառողին ուղարկում է նոր օֆերտա: Մերժման դեպքում գնորդի և վաճառողի միջև կարող են շարունակվել քննարկվող գործարքի պայմանների սակարկումը այնքան ժամանակ, մինչև որ հասնեն պայմանագրի պայմանների լրիվ համաձայնության:

Այն դեպքում, երբ պայմանագիր կնքելու առաջարկությունը ամբողջությամբ ընդունվում է գնորդի կողմից, ապա նա վաճառողին ուղարկում է օֆերտայում սահմանված ժամկետում ակցեպտ, որը պետք է լինի ամբողջովին և առանց պայմանի: Պայմանագիրը

համարվում է կնքված, եթե օֆերտա ուղարկած անձն ակցեպտը ստացել է օֆերտայում նշված ժամկետի սահմաններում:

Հաջորդ ձևը *ազատ օֆերտան* է, որը հանդիսանում է առաջարկ ուղղված անորոշ խումբ անձանց որոշակի խմբաքանակի ապրանքի վաճառքի տեսքով, որը չի առաջացնում ոչ մի պարտավորություն:

Եթե պայմանագրում նշված չէ դրա կնքման տեղը, ապա այն համարվում է օֆերտա ուղարկող քաղաքացու կամ իրավաբանական անձի համապատասխանաբար բնակության կամ գտնվելու վայրը:

Ընդհանուր կանոնի համաձայն՝ միջազգային առուվաճառքի պայմանագրի պայմանները որոշվում են կողմերի (կոնտրագենտների, գործընկերների) կողմից ըստ իրենց հայեցողության: Այսինքն՝ գործում է *ազատ պայմանագրի* սկզբունքը:

1.4 Օգտագործվող իրավունքը: Միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական կարգավորման աղբյուրները

Միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական կարգավորման առանձնահատկությունն այն է, որ պայմանագրի կողմերը պետք է որոշեն օրենսդրությունը, որը կիրառվում է տվյալ պայմանագրում:

Օգտագործվող իրավունքը (applicable law) որոշակի պետության իրավական նորմերի համակարգ է, որը գործում է պայմանագրի կողմերի միջև հարաբերությունների կարգավորման ընթացքում: Որոշակի պետության օրենսդրության ընտրությունը համաձայնեցվում է գործընկերների միջև:

Միջազգային պայմանագրի իրավական աղբյուրներն ունեն որոշակի առանձնահատկություններ: Հիմնականներն են միջպետական պայմանագրերը, հայրենական օրենսդրությունը և սովորույթները: Գրեթե բոլոր երկրներում ընդունված են օրենսդրական ակտեր, որոնք պարունակում են միջազգային առևտրային հարաբերությունների կարգավորման նորմեր: Հիմնական օրենքները, որոնք կարգավորում են արտաքին առևտրային գործընթացը, հետևյալն են.

- պետական կարգավորման օրենքները,

- պետական շահի պաշտպանության մասին օրենքը,
- արտասահմանյան ներդրումների մասին օրենքը,
- արտահանման, ներմուծման վերահսկողության մասին օրենքը,
- արտարժույթի վերահսկողության և գործունեության կարգավորման մասին օրենքը,
- մաքսային օրենքը:

Միջպետական օրենսդրության հիմնական աղբյուրներն են համարվում.

1. Արբիտրաժային որոշումների ընդունման և իրականացման մասին կոնվենցիան (Նյու-Յորք, 1958թ.),
2. Արտաառևտրային արբիտրաժի մասին Եվրոպական կոնվենցիան (1961թ.),
3. Ապրանքների միջազգային առևտրային հարաբերությունների հայցային վաղեմության մասին ՄԱԿ-ի կոնվենցիան (Նյու-Յորք, 1974թ.),
4. Պայմանագրերի պարտավորությունների և իրավունքների մասին կոնվենցիան (Հռոմ, 1980թ.),
5. Միջազգային առևտրում պայմանագրերի մասին ՄԱԿ-ի կոնվենցիան (Վիեննա, 1980թ.),
6. ԱՊՀ երկրների կազմակերպությունների միջև ապրանքների առաքման ընդհանուր դրույթների մասին համաձայնագիրը (1992թ) և այլ ակտեր[3]:

Պրակտիկայում լայն տարածում են գտել միջազգային իրավական սովորույթները, որի տարատեսակներից է առևտրային սովորույթը: Այն իրենից ներկայացնում է ընդհանուր ընդունված կանոն, որը ձևավորվել է երկարատև, սիստեմատիկ միայն առևտրային փոխանակումների փաստացի հարաբերությունների հիման վրա: Սովորույթները հանդիսանում են իրավունքի աղբյուր, բայց ոչ մի տեղ ամրագրված չեն, դրանով էլ հենց տարբերվում են օրենքի նորմերից: Սովորույթն, ընդհանրապես, իրենից ներկայացնում է որևէ բնագավառում ձևավորված, երկարատև և բազմակի կիրառում

[3] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.283

ստացած վարքագծի կանոնների ամբողջություն: Սովորույթի կիրառման հիմքում ընկած է հայտնի ձևակերպումը. «Այդպես վարվել են միշտ և ամենուր»[4]: Միջազգային առևտրի բնագավառում ներկայումս կիրառվող սովորութային համակարգը հայտնի է Ինկոտերմս անվամբ (International Commercial Terms-Միջազգային առևտրային տերմիններ): Ինկոտերմսն իրենից ներկայացնում է չորս խմբերի բաժանված 13 առևտրային տերմինների ամբողջություն, որոնցից յուրաքանչյուրը պարունակում է առանձին վարքագծի կանոներ: Միջազգային առևտրային սովորույթներն առաջին անգամ խմբագրվեցին և ամփոփ ձևով ներկայացվեցին 1936թ.-ին Միջազգային առևտրի պալատի կողմից, որն այդ աշխատանքին ձեռնամուխ եղավ, որովհետև դարերի ընթացքում ձևավորվել էին սովորույթային վարքագծի կանոններ, որոնք տարբեր երկրներում մեկնաբանվում էին տարբեր կերպ, իսկ դա միջազգային առևտրի աշխուժացման պայմաններում կողմերի համար ստեղծում էր անցանկալի վիճակներ՝ խոչընդոտելով վերջիններիս տնտեսական շփումների բնականոն զարգացմանը: 1936թ.-ից հետո Ինկոտերմսը ենթարկվեց վերախմբագրումների (1953, 1967, 1976, 1980, 1990թ.): Ներկայումս գործում է 2000 թվականի խմբագրականը: 2000 թվականի ինկոտերմսում կարգավորված են միջազգային առուծախին վերաբերող կարևոր առևտրային և իրավաբանական բնույթի հարցեր, որոնք հանդիսանում են բազիսային պայմաններ յուրաքանչյուր կոնկրետ առուծախի պայմանագրի համար: Հիմնականում մատակարարման բազիսային պայմանները որոշում են այնպիսի պարտականություններ, ինչպիսիք են ռիսկի փոխանցման պահը վաճառողից գնորդին: Նրա հիմնական նպատակն է պայմանագրային պայմանների ճշգրիտ որոշումը, վաճառողի պարտականությունը ապրանքի առաքման դեպքում մինչև սպառողը, ինչպես նաև կողմերի պարտականությունների կանոնակարգումը: Ինկոտերմս պայմաններից յուրաքանչյուրը նշանակում է և' վաճառողի, և' գնորդի միջև ռիսկի, ծախսերի և պարտավորությունների որոշակի բաշխում՝ սկսած այն պայմանից, որի համաձայն պատասխանատվության բոլոր

[4] «Միջազգային մասնավոր իրավունք», Ա. Մ. Հայկյանց, 2003թ, էջ 129

ձևերը ընկնում են գնորդի վրա և այն ծայրահեղությամբ, երբ ամբողջ պատասխանատվությունն ընկնում է վաճառողի վրա:

Բացի այդ միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական կարգավորման աղբյուր կարող է հանդիսանալ Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության նորմատիվային համակարգը: Նախքան իրավական կարգավորման աղբյուրների մասին խոսելը հակիրճ ներկայացնենք, թե ինչ է Առևտրի Համաշխարհային կազմակերպությունը:

Առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (ԱՀԿ) և կազմակերպություն է և միաժամանակ իրավական փաստաթղթերի կոմպլեքս, ինքնատիպ բազմակողմանի առևտրային «պայմանագիր», որը սահմանում է պետությունների իրավունքներն ու պարտականությունները ապրանքների և ծառայությունների միջազգային առևտրի ոլորտում: Այն ստեղծվել է Ուրուգվայ փուլի[5] բանակցությունների արդյունքում 1986-94 թթ.-ներին և հիմնվել է 1995 թվականի հունվարի 1-ին: 2005թ.-ի դրությամբ նրա բյուջետը կազմել է 130 մլն. ԱՄՆ դոլար, իսկ 2007 թվականի հուլիսի դրությամբ այդ կազմակերպության անդամ երկրները 151-ն են և նրանց միջև իրականացվող առևտրի ծավալը կազմում է համաշխարհային առևտրի 97%-ը: Դիտորդի կարգավիճակում են ավելի քան 30 երկրներ (բանակցություններ են վարում ԱՀԿ-ին անդամակցելու նպատակով): ԱՀԿ-ի հիմքում ընկած են համաձայնագրեր, որոնք բանակցվել և ընդունվել են ԱՀԿ անդամ երկրների կողմից և հանդիսանում են միջազգային առևտրի հիմնական իրավական կանոնները՝ իրավական հիմքերը: Հիմնականում դրանք ապահովում են անդամ երկրների առևտրային իրավունքների պաշտպանությունը և պարտավորեցնում են անդամ երկրների կառավարություններին վարել համաձայնեցված առևտրային քաղաքականություն, որի նպատակն է աջակցել արտադրողներին, ծառայություններ մատուցողներին, արտահանողներին, ներմուծողներին և ներդրողներին առանց խտրականության իրականացնելու իրենց գործունեությունը: Այսպիսով, ԱՀԿ-ն ապահովում է առևտրի հնարավոր ազատական, գուշակելի և սահուն ընթացակարգ, որի հիմնական նպատակն է

[5] www.art-wto.am

բարձրացնել անդամ երկրների ժողովուրդների տնտեսական բարեկեցությունը:

ԱՀԿ-ն ղեկավարվում է անդամ երկրների կառավարությունների կողմից: Բոլոր հիմնարար որոշումները ընդունվում են քվերակությամբ՝ կոնսեսուսի հիմունքներով: Այն դեպքերում, երբ կոնսեսուսը հնարավոր չէ, ԱՀԿ համաձայնագիրը թույլ է տալիս որոշում ընդունել ձայների մեծամասնությամբ՝ ընդունելով «մեկ երկիր՝ մեկ ձայն» սկզբունքը: Երկրներն իրենց որոշումները կայացնում են տարբեր խորհուրդների և կոմիտեների միջոցով, որոնք կազմված են ԱՀԿ անդամների ներկայացուցիչներից: ԱՀԿ բարձրագույն մարմինն է հանդիսանում Նախարարական կոնֆերանսը, որը հանդիպում է առնվազն երկու տարին մեկ անգամ: Նախարարական կոնֆերանսների միջև ընկած ժամանակահատվածում առօրյա աշխատանքը իրականացնում է Գլխավոր խորհուրդը, որը կազմված է երկրների դեսպաններից, ժնևում պատվիրակությունների ղեկավարներից և երբեմն էլ անդամ երկրներից ժամանած պաշտոնյաներից: Գլխավոր խորհուրդը կայանում է տարին մեկ անգամ: Հաջորդ աստիճանի վրա են Սակագների և Առևտրի Գլխավոր Համաձայնագիրը (ՍԱԳՀ), Ծառայությունների Առևտրի Գլխավոր Համաձայնագիրը (ԾԱԳՀ), Մտավոր Սեփականության Իրավունքի Առևտրի (ՄՍԻԱ) խորհուրդները, որոնք ենթակա են Գլխավոր խորհուրդին: Գործում են նաև բազմաթիվ մասնագիտացված կոմիտեներ, աշխատանքային խմբեր աշխատանքային խորհուրդներ:

ԱՀԿ-ի նպատակները: Ինչպես նշվեց ԱՀԿ-ի հիմնական նպատակն է առևտուրը դարձնել հնարավորինս ազատական և զերծ միջազգային առևտրին վնասող զանազան արգելքներից և անցանկալի խոչընդոտներից, ինչպես նաև գործարարներին և կառավարություններին իրազեկել միջազգային առևտրի կանոներին և հավաստիացնել, որ առևտրային քաղաքականության մեջ հանկարծակի և բացասական ոչ մի փոփոխություններ տեղի չեն ունենում: ԱՀԿ-ի նպատակներից է նաև վեճերի կարգավորումը:

Վեճերի կարգավորումը: Եթե երկրների միջև կա փոխադարձ վստահություն, ապա նրանք հակված չեն լինի բարձրացնել իրենց առևտրային արգելքները և տրամադրված կլինեն համագործակցել:

Երբ կողմերը գտնվում են առողջ առևտրային հարաբերությունների մեջ, քաղաքական կոնֆլիկտների առաջացումը քիչ հավանական է: Ավելին, սահուն ընթացող առևտուրը օգնում է աշխարհի բոլոր մարդկանց դառնալ առավել բարգավաճ և գոհունակ, իսկ վերջիններս ավելի քիչ են հակված հակամարտելու: Անընդհատ աճող առևտրի ծավալը, ընդլայնվող ապրանքների տեսականին, առևտրով զբաղվող երկրների ու ձեռնարկությունների թվի աճը ավելացնում են առևտրային վեճերի առաջացման պատճառները: Այդ վեճերը կարող են լուրջ հակամարտությունների առիթ հանդիսանալ: ԱՀԿ-ի համակարգը օժանդակում է այդ վեճերի խաղաղ և կառուցողական կարգավորմանը: ԱՀԿ ներկայացված վեճերի կարգավորման գործընթացը տեղափոխվում է ԱՀԿ կանոների և համաձայնագրերի ոլորտը, որոնք ընդունվել են նույն այդ երկրների կողմից և որոնցով էլ պետք է առաջնորդվեն նրանք: Ներկայումս կա վեճերի քանակի մեծացման միտումներ, բայց դա չի նշանակում աշխարհում լարվածության մեծացում: Ընդհակառակը, դա հետևանք է այն բանի, որ մեծանում է ԱՀԿ անդամների թիվը, աշխարհում ավելի են սերտանում տնտեսական կապերը, և երկրները վստահություն ունեն համակարգի նկատմամբ՝ իրենց տարաձայնությունների լուծման հարցում:

Առանց համապատասխան վեճերի կարգավորման միջոցների, ցանկացած համակարգ կամ համաձայնագիր անարժեք է: ԱՀԿ-ի առևտրային վեճերի կարգավորման մարմինը ունի այդ կարգավորող միջոցների և մեխանիզմների ամրագրված փաթեթը և ապահովում է ԱՀԿ համաձայնագրերի իրականացման ընթացքում անդամ երկրների ծագած տարաձայնությունների կարագավորումը: Վեճերը սովորաբար առաջանում են, երբ անդամ երկրներից մեկը հայտարարում է, որ իր առևտրային իրավունքները խախտվում են: Վեճերի կարգավորման մարմինը իրավասու է այդ հարցերի լուծման համար անկախ մասնագետների հանձնաժողով ստեղծել և ընդունել կամ մերժել եզրակացությունները կամ բողոքարկման արդյունքները: Վեճերի կարգավորման մարմինը վերահսկում է վճիռների և հանձնարարականների կատարումը և իրավասու է վճիռը չկատարելու դեպքում ձեռնարկել համապատասխան միջոցներ: Համաձայանագիրը շեշտում է վեճերի արագ կարգավորման

կարևորությունը, քանի որ ԱՀԿ-ի հիմնական նպատակն է՝ համակարգի արդյունավետ գործունեության ընթացքի ապահովումը: Այդ իսկ պատճառով համաձայնագրում հստակորեն նկարագրված է վեճերի կարգավորման ընթացակարգը և ժամանակացույցը (դատավարության համար նախատեսված ժամանակահատվածը որպես կանոն չպետք է գերազանցի 1 տարին):

ԱՀԿ-ի սկզբունքները: ԱՀԿ համաձայնագրերը համապարփակ և ծավալուն իրավական տեքստեր են, որոնք ընդգրկում են տարբեր բնագավառներ և հիմնված են պարզ և հիմնարար սկզբունքների վրա.

- *առանց խտրականության*- երկիրը չպետք է խտրականություն դնի իր առևտրային գործընկերների միջև, քանի որ նրանք բոլորը հավասարաչափ օգտվում են «առավելագույն արտոնյալ երկիր» կարգավիճակից: Այն պարտավորեցնում է ԱՀԿ անդամներին նույն մոտեցումը կիրառել ԱՀԿ այլ անդամների նմանատիպ ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ:
- *ավելի ազատ*- հետագա բանակցությունների միջոցով ավելի առևտրային արգելքները պետք է նվազեցվեն:
- *կանխատեսելի*- օտարերկրյա ձեռնարկությունները, ներդրողները և կառավարությունները պետք է վստահ լինեն, որ առևտրային արգելքները՝ ներառյալ սակագները, ոչ սակագնային արգելքները և այլ սահմանափակող միջոցառումներ չեն կարող ինքնակամորեն ավելացվել: Սա գործարարներին ծառայում է որպես տեսադաշտ իրենց ապագա հնարավորությունները կանխատեսելու համար:
- *ավելի մրցունակ*- պետք է վերացվեն «անարդար» միջոցները, ինչպիսիք են արտահանման լրավճարները և նոր շուկաներ նվաճելու նպատակով գնագցված՝ դեպինգային (արհեստական իջեցված) ապրանքների արտահանումը:
- *արտոնություններ*-նվազագույն զարգացած երկրներին տրամադրվում են հատուկ արտոնություններ և ԱՀԿ–ի պարտավորությունները կատարելո ւավելի ճկուն ժամանակացույց:

ԱՀԿ-ի հիմնական համաձայնագրերը: ԱՀԿ համաձայնագրերը ձևավորվել են անդամ երկրների միջև բանակցությունների արդյունքում: Ներկա համաձայնագրերի փաթեթը 1986-94թթ. Ուրուգվայ փուլի արդյունք են, որի մեջ ընդգրկված է նաև ՍԱԳՀ-ի վերանայված տարբերակը: ՍԱԳՀ-ը ներկայումս հանդիսանում է ապրանքների առևտրի համար ԱՀԿ-ի հիմնական կանոնագիրքը: Ուրուգվայ փուլի արդյունքնում ստեղծվեցին նոր համաձայնագրեր՝ ծառայությունների առևտրի, մտավոր սեփականության, վեճերի կարգավորման և առևտրային քաղաքականության վերանայման վերաբերյալ: ԱՀԿ համաձայնագրերի ամբողջական փաթեթը ներկայումս պարունակում է մոտ 60 հիմնարար փաստաթղթեր՝ համաձայնագրեր, համաձայնություններ, նախարարական որոշումներ և հռչակագրեր: Յուրաքանչյուր անդամ երկիր երաշխավորում է, որ իր արտահանումների նկատմամբ այլ երկրների շուկաներում կկիրառվեն արդար և հաստատուն պայմաններ և պարտավորված է նույն կերպ վարվել իր ներքին շուկա կատարվող ներմուծումների նկատմամբ: Համաձայնագրերում հատուկ մոտեցում է նախատեսված զարգացող և անցումային շրջանում գտնվող երիկրների համար: Համաձայնագրերը պարտադրում են կառավարություններին իրենց գործող օրենքների և առևտրային քաղաքականության վերաբերյալ պարբերաբար ծանուցել ԱՀԿ քարտուղարությանը՝ իրենց առևտրային քաղաքականությունը դարձնելով թափանցիկ:

ԱՀԿ-ի քարտուղարությունը: ԱՀԿ-ի քարտուղարությունը կազմված է 550 աշխատակցից և գտնվում է Ժնևում (Շվեյցարիա): Այն ղեկավարում է գլխավոր տնօրենը: Քարտուղարությունը Ժնևից դուրս դուստր գրասենյակներ և որոշումներ կայացնելու իրավասություններ չունի: Քարտուղարության հիմնական պարտավորություններն են՝ անդամների խորհուրդների, կոմիտեների, աշխատանքային և բանակցային խմբերի միջոցով ադմինիստրատիվ և տեխնիկական աջակցության տրամադրում, համաշխարհային առևտրի վերլուծություն՝ տնտեսությունների և վիճակագրությունների միջոցով, վեճերի կարգավորման գործընթացներում իրավական օգնություն, ԱՀԿ անդամակցությանը դիմող երկրներին խորհրդատվությունների տրամադրում և նրանց համար մուտքային բանակցությունների կազմակերպում:

ԱՀԿ անդամների դերը, նրանց իրավունքները, պարտավորությունները և հնարավորությունները: ԱՀԿ համակարգը հիմնվում է կանոների, այլ ոչ թե ուժի վրա, որի արդյունքում ԱՀԿ անդամ երկրները՝ մեծ կամ փոքր, հզոր կամ թույլ, հարուստ կամ աղքատ ունեն հավասար իրավունքներ: ԱՀԿ համաձայնագրերը բանակցվել և ընդունվել են բոլոր անդամների կողմից, վավերացվել են անդամ երկրների պառլամենտների կողմից և կիրառելի են յուրաքանչյուրի համար: Այսինքն, ԱՀԿ-ն «անդամներով վարվող» կազմակերպություն է որտեղ բոլորը ունեն հավասար իրավունքներ և պարտականություններ: Մասնավորապես, անդամ երկրները հավասարապես կարող են բողոքարկվել և բողոքարկել, եթե խախտվում է որևէ համաձայնագիր: Ի դեպ Վեճերի կարգավորման մարմնի վճռի (որոշման) իրականացումը միակ դեպքն է, երբ ԱՀԿ որևէ մարմին կարող է ուղղակի ազդեցություն ունենալ որևէ կառավարության քաղաքականության վրա:

Հայաստանի Հանրապետությունը 2003 թվականի փետրվարի 5-ին ևս համալրվեց Առևտրի համաշխարհային կազմակերպության անդամ երկրների շարքը: Հայաստանի անդամակցությունը ԱՀԿ-ին մեծապես նպաստում է արտահանման ուղղվածություն ունեցող տնտեսության ձևավորմանը և համաշխարհային տնտեսության մեջ Հայաստանի ինտեգրացմանը: ԱՀԿ անդամակցությունը այն հիմքն է, որի վրա կարող է իրականացվել Եվրոպական Միության հետ ազատ առևտրի գոտու ստեղծումը: Հայաստանը կարող է օգտվել այդ կազմակերպության շրջնակներում ընթացող բազմակողմ բանակցությունների արդյունքում սակագնային կամ ոչ սակագնային արգելքների կրճատման շուրջ ձեռք բերած համաձայնություններից՝ ապահովագրվելով այլ երկրների կողմից միակողմանի արգելքների սահմանումից: Բացի դրանից այդ համաժողովում Հայաստանը կարող է բարձրացնել իր շահերը շոշափող առևտրային հարցեր և դրանք քննարկել ԱՀԿ անդամ ցանկացած երկրի կամ երկրների խմբի հետ: ԱՀԿ-ին անդամակացությունը հանգեցնում է օտարերկրյա ուղղակի ներդրումների ներգրավման ծավալների էական աճին, որը ներկայումս Հայաստանի համար արտահանման կայուն և բարձր տեմպերի ապահովման հիմնական աղբյուրն է: Դա պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ ԱՀԿ-ին անդամակցությունը նշանակում է, որ

այդ երկրում առկա են գործարարության կարգավորման միջազգային պահանջներին համապատասխանող տնտեսական օրենսդրության և գործարարությունը խթանող ազատական տնտեսության հիմքերը, ինչպես նաև դրանք խորացնելու և զարգացնելու պարտավորություններն ու ռազմավարությունը: Բաց առևտրական ռեժիմ ունեցող երկրների խմբում գտնվելը Հայաստանի համար նպաստավոր է բոլոր առումներով և հատկապես օտարերկրյա ներդրումներ ներգրավելու տեսանկյունից, քանի որ նման քաղաքականությունը իրապես կարող է բարձրացնել Հայաստանի վարկանիշը՝ որպես տնտեսական քաղաքականության առավել կանխատեսելի և անվտանգ երկիր:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ է պայմանագիրը և ինչպիսի՞ կետեր են այնտեղ ներառվում:
2. Ի՞նչ է տիպային պայմանագիրը:
3. Եր՞բ է պայմանագիրը համարվում կնքված: Նկարագրեք օֆերտան և ակցեպտը:
4. Որո՞նք են միջազգային առևտրային պայմանագրերի իրավական կարգավորման աղբյուրները:
5. Ի՞նչ է Առևտրի Համաշխարհային կազմակերպությունը և որո՞նք են դրա նպատակները:

Գլուխ II. Միջազգային առևտրային պայմանագրերի կառուցվածքը

2.1 Ընդհանուր դրույթներ

Միջազգային առևտրային պայմանագիրը, որպես կանոն, համարվում է բավականին ծավալուն փաստաթուղթ, որը ներառում է պայմանգրի առարկայի պայմանները, ապրանքի գինը, դրա առաքման ժամկետները, ապրանքի փաթեթավորման եղանակը, վճարման պայմանները, ապրանքի ընդունումն ըստ որակի և քանակի, առաքվող ապրանքի որակի երաշխավորագիրը, առաքման բազիսային պայմանները, կողմերի իրավունքներն ու պարտականությունները, պայմանագրի պայմանների չկատարման կամ ոչ պատշաճ կատարման սանկցիաները, պատասխանատվությունից ազատող պայմանները, վեճերի կարգավորման կարգը, պայմանագրի լեզուն, օգտագործվող իրավունքը, պայմանագիրը ուժի մեջ մտնելու կարգը, պայմանագրի լուծարման իրավական հետևանքները և այլն:

Կողմերը ազատ են պայմանագրի պայմանների սահմանման մեջ, որը նրանք ձևակերպում են փոխադարձ համաձայնեցմամբ: Այսինքն՝ պայմանագրի կնքման համար անհրաժեշտ են կողմերի համաձայնությունները տվյալ պայմանագրի ձևի բոլոր էական պայմանների վերաբերյալ: Պայմանագիրը համարվում է կնքված, եթե կողմերի միջև հարկի ձևով համաձայնեցված են պայմանագրի բոլոր էական պայմանները:

Պայմանագրի էական պայմանները այն պայմաններն են առանց որոնց պայմանագիրը չունի իրավական ուժ:

Էական են համարվում, նախ և առաջ, պայմանագրի առարկայի պայմանները, երկրորդ՝ պայմանները, որոնք անվանակոչված են օրենքով կամ այլ իրավական ակտերով որպես էական կամ անհրաժեշտ տվյալ պայմանագրի ձևի համար: Երրորդ՝ բոլոր այն պայմանները, որոնց հանդեպ կողմերից որևիցէ մեկի հայտարարության դեպքում պետք է հասնել համաձայնության:

Էական պայմանների ցանկը, մասնավորապես ապրանքների միջազգային առուվաճառքի պայամանագրի առարկայի պայմանները պետք է որոշվեն ելնելով նրանից, թե պայմանագիրը ընկնում է 1980թ.

Վիեննայան կոնվենցիայի գործունեության, թե ուղղակի քաղաքացիական նորմերի գործունեության տակ: Եթե տվյալ պայմանագրի հանդեպ կիրառվում են քաղաքացիական նորմերը ապրանքի առաքման պայմանի վերաբերյալ, ապա պայմանագրի համար էական պայմաններ կլինեն՝ առաջին՝ պայմանագրի առարկայի պայմանները (պայմանագրի ապրանքի պայմանները՝ անվանումն ու քանակը), երկրորդ՝ առաքման ընթացակարգը, ապրանքի առանձին քանակության առաքման ժամկետները: Պայմանագրի ոչ էական պայմաններ (warranty) են համարվում նրանք, որոնց խախտման դեպքում պայմանագրի մյուս կողմը իրազեկ չէ խզել պայմանագիրը, նա միայն կարող է պահանջել պարտավորությունների կատարում կամ վնասի հատուցում:

Պայմանագրի կազմումը պետք է սկսել միասնական համարից, ստորագրման ամսաթվից և գործարքը կնքող կողմերի անվանումներից:

Արտաքին առևտրային պայմանագրերում նպատակահարմար է նշել միասնական համարը բաղկացած երեք խումբ նշաններից՝ ձևակերպված հետևյալ կերպ.

SS /xxxxxxxx/xxxxx

կամ

ԹԹԹ /xxxxxxxx/xxxxx

Առաջին խումբ նշանները՝ երկու տառ (SS) կամ երեք թիվ (ԹԹԹ), գնորդի (վաճառողի) համապատասխան երկրի կոդն է ըստ աշխարհի երկրների միջազգային դասակարգչի, որն օգտագործվում է մաքսային ձևակերպումների նպատակով:

Նշանների երկրորդ խումբը բաղկացած է ութ թվից, որը ցույց է տալիս գնորդի (վաճառողի) կազմակերպության կոդը:

Նշանների երրորդ խումբը բաղկացած է հինգ թվից, որը ներկայացնում է փաստաթղթի հերթական համարը գնորդի (վաճառողի) կազմակերպության մակարդակով:

Պայմանագրում կողմերի անվանումները պետք է լինեն ամբողջական (առանց հապավումների) և ճշգրիտ: Չի թույլատրվում օգտագործել տարբեր տեսակի հապավումներ, եթե միայն դրանք համընդհանուր հապավումներ չեն:

Նույնականացման ընթացքում պայմանավորվող կողմերը ճիշտ նշում են կազմակերպության անվանումները, որոնցով նրանք գրանցված են պատկանող երկրի առևտրային (պետական) ռեեստրում՝ նրանց իրավական վիճակը (իրավակազմակերպչական ձևը), ներառելով տվյալ գործունեության համար արտոնագրի ձևն ու համարը, իրավաբանական և փաստացի հասցեները:

Պայմանագրի սկզբնական մասը կարող է լինել հետևյալ կերպ.

Ընդունակ

Պայմանագիր N

ք. (քաղաքի անվանումը) 20 հունիս 2007թ[6]

Կազմակերպություն (ընկերություն) _____
(կազմակերպության լրիվ անվանումը

_____
երկրին պատկանելիությունը)

հետագայում անվանվելով «Վաճառող», մի կողմից, և կազմակերպություն (ընկերություն) _____
(կազմակերպության լրիվ անվանումը,

_____
երկրին պատկանելիությունը)

հետագայում անվանվելով «Գնորդ», մյուս կողմից, կնքեցին սույն պայմանագիրը հետևյալի մասին:

Անընդունակ

Պայմանագիր N

ք. (քաղաքի անվանումը) 20 հունիս 2007թ

Կազմակերպություն (ընկերություն) _____
(կազմակերպության լրիվ անվանումը,

_____
երկրին պատկանելիությունը)

հետագայում անվանվելով «Վաճառող», իր լիազորած ներկայացուցիչ _____ (Ա.Ա.Հ.,պաշտոն) անունից, մի կողմից,

[6] Պետք է նկատի ունենալ, որ ամսաթվի գրելու ձևը տարբեր երկրներում կարող է տարբեր լինել: Նախընտրելի է օտար լեզվով պայմանագրերում ամսաթիվը գրելիս նախ գրել ամիսը տառերով, հետո ամսաթիվը և տարեթիվը, օրինակ June 20. 2007:

և կազմակերպություն (ընկերություն) _____
(կազմակերպության լրիվ անվանումը,

_____
երկրին պատկանելիությունը)

հետագայում անվանվելով «Գնորդ», ի դեմս իր լիազորած ներկայացուցիչ _____ մյուս կողմից, կնքեցին
(Ա.Ա.Հ.,պաշտոն)

սույն պայմանագիրը հետևյալի մասին:

Պայմանագրի սկզբնական մասում նշված են անձինք, ովքեր լիազորված են պայմանագիրը կնքելու: Սովորաբար պայմանագրերը ստորագրում են կազմակերպության (ընկերության) ղեկավարները, որոնք գործում են նրա անունից առանց լիազորագրի: Պայմանագիրը կարող է ստորագրվել նաև կազմակերպության այլ պաշտոնատար անձի կողմից, որը ունի հատուկ լիազորություններ: Այն դեպքում, երբ իրավաբանական անձի այլ ներկայացուցիչ է կնքում գործարքը, ապա անհրաժեշտ է կնքած հավատարմագիր, որով լիազորվում է տվյալ պայմանագրի կնքումը:

Ըստ ընդհանուր կանոների, պայմանագիրը, որը ստորագրվել է ստորագրելու լիազորություն չունեցող անձի կողմից, չի ունենում իրավաբանական ուժ: Այն դեպքում, երբ նման պայմանագիրը սկսում է գործել, ապա այն կարող է դատարանի կամ արբիտրաժային դատարանի կողմից ճանաչվել իրական (իսկական), քանի որ պայմանագրի փաստացի սկզբնական իրագործումը վկայում է այն մասին, որ կազմակերպության ղեկավարը ընդունել է այդ գործարքը և իր վրա է վերցրել տվյալ պայմանագրում վերանայված պարտավորությունները նրանում նշված պայմաններով:

Պայմանագրերի բովանդակությունն ու կառուցվածքը կարող է տարբեր լինել կախված ապրանքի բնութագրերից և համաձայնության պայմաններից: Օրինակ, էլեկտրական սարքավորումների առուվաճառքի ժամանակ առավել մեծ նշանակություն ունի համապատասխան տեխնիկական փաստաթղթերի առկայությունը, տեղափոխման համար պատշաճ կերպով ապրանքի փաթեթավորումն ու դրոշմավորումը: Հումքի առք ու վաճառքի ժամանակ

անհրաժեշտություն չկա փաթեթավորման նկատմամբ առանձնացնել պահանջներ: Սովորաբար տվյալ գործարքի համար պայմանագրի պայմանները ձևավորվում են ըստ դրանց անհրաժեշտության կամ ելնելով պայմանագրի կատարման դեպքում կողմերի գործունեության հետևանքներից:

2.2 Առաքման հիմնարար (բազիսային) պայմանները

Ապրանքների առուվաճառքի պայմանագրերում, ինչպես արտաառևտրային այնպես էլ ներհանրապետական գործարքներում, միշտ պարունակվում է փոխպարտավորությունների համախումբ, կախված ապրանքի բաց թողման, տեղափոխման, բեռի ստուգման, փաթեթավորման և դրոշմավորման, տրանսպորտային միջոցների վարձման և բեռնափոխադրման վճարման, տրանսպորտային ապահովագրության, մաքսազերծման, վճարման փաստաթղթերի ներկայացման, գնորդին բեռի առաքման ժամկետի մասին տեղեկացման, ապրանքի դիմաց վճարման հետ: Բացի վերը թվարկվածներից պայմանագրերը պետք է հաշվի առնեն շատ կարևոր դրույթներ՝ կապված պայմանագրային պարտավորությունների կատարման և վաճառողից գնորդին բեռի վնասման կամ կորստի վտանգի անցման հետ: Միայն զուտ պարտավորությունների և դրույթների թվարկումը, որոնք կապի մեջ են գցում գնորդին և վաճառողին, ցույց է տալիս թե որքան կարևոր է իրավաբանորեն ճիշտ ներկայացնել դրանք մի փաստաթղթի մեջ: Արտաառևտրային պայմանագրեր կնքելիս կողմերը պետք է իրար միջև հստակ բաժանեն բազմաթիվ պարտականություններ, որոնք կապված են վաճառողից գնորդին ապրանքի առաքման հետ: Վաճառողների և գնորդների պարտավորությունների համալիրը վաճառքի տարբեր պայմաններում կոչվում են *առաքման հիմնարար (հիմնական) պայմաններ*: Որպեսզի խուսափել անհամաձայնություններից, որոնք վնաս են հասցնում առևտրային գործարքների մասնակիցներին, Միջազգային առևտրի պալատը մշակել է բոլորի համար միացյալ Միջազգային առևտրային տերմիններ (International Commercial Terms), ինչպես նշվեց վերևում:

Այսպիսով, առաքման բազիսային պայմանները որոշում են ռիսկի փոխանցման պահը վաճառողից գնորդին՝ ապրանքի պատահական կորստի կամ խոտանի դեպքում: Այս պայմանները կոչվում են բազիսային, որովհետև որոշում են գնի հիմքը (բազիսը) կախված նրանից, թե մտնում են առաքման ծախսերը ապրանքի գնի մեջ, թե ոչ: Նրա հիմնական նպատակն է պայմանագրային պայմանների ճշգրիտ որոշումը, վաճառողի պարտականությունը ապրանքի առաքման դեպքում մինչև սպառողը, ինչպես նաև կողմերի պարտականությունների կանոնակարգումը: Ինկոտերմսի հիմնական խնդիրն է որոշել այն իրավիճակը, երբ վաճառողն իր պարտականությունը իրականացրել է այնպես, որ ապրանքը կարելի է համարել մատակարարված իրավական իմաստով: Ինկոտերմսի երկրորդական խնդիրն է ապահովել արտահանման և ներմուծման լիցենզիաները, փաստաթղթերի համապատասխան ձևերը, ապահովել ապրանքի անհրաժեշտ փաթեթավորումը, մյուս կողմից ինֆորմացիա ներկայացնել պարտավորությունների իրականացման մասին, անցկացնել ստուգումներ:

Ինկոտերմս տերմինը բաժանվում է չորս հիմնական տարբեր խմբերի[7].

I. խումբ E - ուղարկում

EXW- ֆրանկո գործարան (…գտնվելու վայրը)

II. խումբ F - հիմնական փոխադրումը վճարված չէ

FCA- ֆրանկո փոխադրող (…հասցեագրված վայրը)

FAS- ֆրանկո նավակող (…բեռնաբարձման նավահանգստի անվանումը)

FOB- ֆրանկո տախտակամած (…բեռնաթափման նավահանգստի անվանումը)

III. խումբ C - հիմնական փոխադրումը վճարված է

CFR- արժեք և ֆրախտ (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

CIF- արժեք, ապահովագրում և ֆրախտ (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

[7] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.296

CPT- առաքումը վճարված է մինչև (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

CIP- առաքումը, ապահովագրումը վճարված է մինչև (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

IV. խումբ D - ժամանում

DAF - առաքում մինչև սահման (…առաքման տեղի անվանումը)

DES- առաքում նավից (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

DEQ- առաքում նավահանգստից (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

DDU - առաքում առանց մաքսերի վճարման (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

DDP - առաքում մաքսերի վճարումով (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

Դիտարկենք այս չորս խմբերն առանձին ըստ իրենց յուրահատկությունների:

Խումբ E: Պարունակում է մի պայման, որի հապավումն է EXW (գործարանից): Այս պայմանի ժամանակ ապրանք վաճառողի պարտականությունները բերված են նվազագույնին: Բնականաբար և գինը ապրանքի համար ցածր է, քան այլ բազիսային պայմաններով ձեռք բերման դեպքում: Վաճառողը համարում է կատարած իր պարտականությունները, երբ ներկայացնում է ապրանքը գնորդին իր գործարանում կամ այլ նշված տարածքում, պահեստում: Այստեղ գնորդին է անցնում պատահական ապրանքի կորստի վտանգը: Վաճառողը չի պատասխանում ապրանքի բարձման, տրանսպորտային միջոցների ներկայացման համար: Գնորդը կրում է բոլոր ծախսերը կապված ապրանքի ապահովագրման, բեռի բարձման, տեղափոխման հետ, ինչպես նաև բոլոր մաքսային տուրքերը: Սակայն, եթե կողմերը ցանկանում են, ապա պայմանի մեջ կարող են մտցվել փոփոխություններ, բայց այն պետք է արտացոլվի պայմանագրում: Տվյալ տերմինը չի կարող օգտագործվել, եթե գնորդը չի կարող կամ չունի հնարավորություն կատարելու էքսպորտային պարտականություններ: Այդ դեպքում օգտագործվում են այլ բազիսային պայմաններ, որոնք կհամապատասխանեն այդ դեպքին

(պետք է օգտագործվի FCA այն պայմանով, որ վաճառողը իր վրա կընդունի ապրանքի բարձման ռիսկերն ու ծախսերը):

Խումբ F: Սա իր մեջ պարունակում է երեք պայման՝

FCA- ֆրանկո փոխադրող (…հասցեագրված վայրը)

FAS- ֆրանկո նավակող (…բեռնաբարձման նավահանգստի անվանումը)

FOB- ֆրանկո տախտակամած (…բեռնաթափման նավահանգստի անվանումը)

Այս տերմինների համաձայն վաճառողը պետք է փոխանցի ապրանքը փոխադրողին համաձայն գնորդի հրահանգների, որը իր հերթին կնքում է փոխադրման պայմանագիրը և ընտրում փոխադրողին:

FCA տերմինը նշանակում է, որ վաճառողը կհասցնի մաքսային մաքուր ապրանքը գնորդին, նշված բեռնափոխադրողին հասցեագրված վայրում: Ապրանքի առաքման տեղը կազդի բարձման կամ բեռնաթափման պարտականության վրա: Եթե առաքումը կատարվում է վաճառողի տարածքում, ապա վաճառողը կրում է պարտականություն բարձման համար:

«Փոխադրող» ասելով հասկացվում է իրավաբանական կամ ֆիզիկական անձը, որը համաձայն բեռնափոխադրման պայմանագրի պարտավորվում է ապահովել ապրանքի փոխադրումը: Նշված բազիսային պայմանում բեռի պատահական կորստի կամ վնասման վտանգը անցնում է գնորդին այն պահին, երբ վաճառողը ապրանքը հանձնել է փոխադրողին:

Միջազգային առուվաճառքները կարող են կատարվել FAS պայմանով, ըստ որի վաճառողը համարում է կատարած իր պարտականությունները, եթե ապրանքը տեղավորված է նավահանգստում: Սեփականության իրավունքը վաճառողից գնորդին անցնում է հենց այդ պահին: Ապրանքի վնասման կամ կորստի կամ այլ նման իրավիճակների ռիսկը սեփականության իրավունքի հետ մեկտեղ անցնում է գնորդին: FAS պայմանի ժամանակ վաճառողը կրում է պարտականություն մաքսային ձևակերպումների համար արտահանման ժամանակ:

FOB պայմանի ժամանակ վաճառողը պարտավոր է սեփական հաշվին առաքել ապրանքը նավի տախտակամածի վրա

համաձայնեցված նավահանգստում և նշված ժամկետում, ինչպես նաև մաքսազերծել ապրանքը արտահանողի համար: Գնորդը իր հաշվին պետք է կատարի նավի ֆրախտ և ժամանակին տեղեկացնի վաճառողին ժամկետի, բարձման տեղի և պայմանների, նավի անվանման և ժամանման մասին: Ապրանքի սեփականության իրավունքը համարվում է փոխանցված, երբ ապրանքը անցնում է նավի տախտակամածի վրա: FOB պայմանը կիրառվում է միայն ծովային բեռնափոխադրումների ժամանակ:

Խումբ C: Այս խումբը ներառում է հետևյալ պայմանները.

CFR- cost and freight- արժեք և ֆրախտ (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

CIF- cost, insurance and freight- արժեք, ապահովագրում և ֆրախտ (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

CPT- carriage paid to- առաքումը վճարված է մինչև (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

CIP- carriage and insurance paid to- առաքումը, ապահովագրումը վճարված է մինչև (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

Այս խմբի կանոնների համաձայն վաճառողը պարտավոր է կազմել փոխադրման պայմանագիր իր հաշվին[8]: Դրա համար էլ այս խմբի պայմանների օգտագործման ժամանակ պետք է նշվի վայրը մինչև որտեղ վաճառողը վճարում է փոխադրման արժեքը: CFR-ի դեպքում վաճառողի վրա է դրված ապրանքը նշանակված նավահանգիստ հասցնելու հետ կապված ծախսերի հատուցման և ֆրախտի պարտականությունը, վաճառողը, սակայն, պարտավոր չէ ապահովագրել ապրանքը: Ռիսկը վաճառողից գնորդին է անցնում ապրանքը նավաբազրիքին բարձրացնելու պահին: CFR-ի դեպքում վաճառողը պարտավոր է նաև իրականացնել ապրանքի մաքսազերծումը՝ արտահանման համար: CIF-ի դեպքում գործում են բոլոր այն պայմանները, որոնք նախատեսված էին CFR-ի համար՝ ներառյալ ապրանքի ծովային փոխադրման ապահովագրման

[8] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.300

պարտականությունը: Այստեղ կրկին ռիսկը վաճառողից գնորդին է անցնում ապրանքը նավաբազրիքին բարձրացնելու պահից[9]:
CIF և CIP պայմանների ժամանակ վաճառողը պարտավոր է ձևակերպել և վճարել բեռի ապահովագրումը:

Այս երրորդ խմբի տերմինների էությունն այն է, որ վաճառողը ազատվում է ցանկացած հետագա վտանգներից ու ծախսերից այն բանից հետո, երբ նա հստակ ձևով կատարել է իր պարտականությունը՝ ձևակերպել բեռնափոխադրման պայմանագիր, փոխանցել բեռը փոխադրողին, վճարել դրա համար, վճարել ապահովագրումը, եթե գործում է CIF և CIP պայմանները:

Խումբ D: D խմբի պայմաններն են՝

DAF- delivered at frontier- առաքում մինչև սահման (…առաքման տեղի անվանումը)

DES- delivered ex ship- առաքում նավից (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

DEQ- delivered ex quay- առաքում նավահանգստից (…հասցեագրված նավահանգստի անվանումը)

DDU- delivered duty unpaid- առաքում առանց մաքսերի վճարման (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

DDP- delivered duty paid- առաքում մաքսերի վճարումով (…հասցեագրված վայրի անվանումը)

Այս չորրորդ խումբը պարունակում է կանոններ, որոնք C խմբից տարբերվում են նրանով, որ այստեղ վաճառողը պարտավորվում (պատասխանում) է ապրանքի ժամանման համար համաձայնեցված վայր կամ նավահանգիստ ներկրողի երկրում կամ սահմանում, ինչպես նաև կրում է առաքման հետ կապված բոլոր տեսակի վտանգներն ու ծախսերի կատարումը: Այսպես, այս խմբի տերմինների համար կարելի է տալ բնութագիր որպես ժամանում, ինչպես C խմբի համար կարելի է տալ բարձման բնութագիրը: D խմբի տերմինները կարելի է բաժանել երկու մասի.

1. երբ առկա են DAF, DES, DEQ, DDU պայմանները, ապա վաճառողը պարտավոր չէ կատարել մաքսազերծում ներմուծողի համար,

[9] «Միջազգային մասնավոր իրավունք», Ա. Մ. Հայկյանց, 2003թ, էջ 134

2. DDP պայմանի դեպքում վաճառողը պարտավոր է կատարել առաքում և մաքսազերծում:

DAF - առաքում մինչև սահման, նշանակում է, որ վաճառողը կատարել է առաքումը ներկայացնելով չբեռնաթափված ապրանքը, անցած մաքսային ձևակերպումները արտահանողի համար, բայց դեռ ոչ ներմուծողի համար ժամանած տրանսպորտային միջոցով գնորդի կողմից նշված վայրում:

DES- նշանակում է, որ վաճառողը կատարել է ապրանքի առաքման պարտականությունը, երբ ներկայացրել է մաքսային ձևակերպում չանցած ներմուծման համար ապրանքը գնորդին, նավի տախտակամածի վրա նշված նավահանգստում: Վաճառողը կրում է բոլոր ծախսերը և վտանգները ապրանքի առաքման համար նշված նավահանգստից մինչև բեռնադատարկումը:

DEQ- ենթադրում է, որ վաճառողը կատարել է ապրանքն առաքման իր պարտավորությունները, երբ ապրանքը չանցած մաքսային ձևակերպում ներմուծողի համար ներկայացնում է գնորդին կառամատույցում նշված նավահանգստում: Վաճառողը կրում է բոլոր ծախսերը և վտանգները կապված բեռնաթափման կամ դատարկման հետ:

DDU- նշանակում է, որ վաճառողը կատարել է ապրանքի առաքման պարտականությունը, երբ ներկայացրել է ոչ մաքսազերված և տրանսպորտային միջոցից ոչ բեռնաթափված ապրանքը գնորդին նշանակված վայրում:

DDP-ենթադրում է, որ վաճառողը կատարել է իր պարտականությունները, երբ ներկայացրել է գնորդին մաքսազերծված չբեռնաթափված տրանսպորտային միջոցից ապրանքը նշված վայրում: Վաճառողը պարտավոր է վերցնել իր վրա բոլոր ծախսերը և վտանգները կապված ապրանքի փոխադրման և ներմուծման հետ: DDP-ն ենթադրվում է վաճառողի հնարավորին չափ շատ պատասխանատվություն, ի հակառակ EXW-ի: DDP-ն չի կարող օգտագործվել, եթե վաճառողը ուղղակի կամ անուղղակի չի կարող ապահովել ներմուծումը (հավատարմագրեր, թույլտվություններ, արտոնագրեր և այլն):

2.3 Միջազգային առևտրային պայմանագրերի առարկան

Գործարքի կատարման համար անհրաժեշտ է համաձայնություն պայմանագրի առարկայի և օբյեկտի մասին (subject and object of a contract): Դրանց հստակ որոշումը հանդիսանում է պայմանագրի էական պայման:

Պայմանագրի առարկան որոշում է գործողության տեսակը, որը արտացոլվում է իր անվան մեջ: Ապրանքների միջազգային առուծախի առարկան (purchase and sale) հայրենական արտադրության ապրանքների կամ հումքի առաքումն է արտասահման (էքսպորտ) կամ արտերկրի ապրանքների կամ հումքի ներմուծումը (իմպորտ):

Պայմանագրի օբյեկտը ապրանքներն ու արտադրանքն են, ինչպես նաև արտադրական և գիտատեխնիկական արդյունքը, որը սպառման ժամանակ ձեռք է բերում ապրանքի տեսք: Պայմանագրի առարկա կարող են հանդես գալ ինչպես փաստացի գոյություն ունեցող ապրանքները, որոնք սեփականության իրավունքով պատկանում են վաճառողին (իրավաբանական կամ ֆիզիկական անձին), այնպես էլ պայմանների կնքման ժամանակ գոյություն չունեցող (ապագայում արտադրման համար պլանավորված) ապրանքները:

Արտաառևտրային պայմանագրերում առաքման բազիսային պայմանների ներառումից հետո անհրաժեշտ է հստակ նշել գնվող կամ վաճառվող ապրանքի անվանումը և քանակը: Ներկայացվող ապրանքի անվանումը պետք է լինի ճիշտ և ամբողջական: Օրինակ, սարքավորումների առաքման ժամանակ նշվում է նաև նրա տեսակը, մակնիշը և մի շարք այլ տվյալներ, որոնք բնութագրում են տվյալ սարքավորումը:

Կարող են ներկայացվել պայմանագրի առաջին մասի հետևյալ եղանակները.

Եղանակ

1.Պայմանագրի առարկան

1.1 Վաճառողը պարտավորվում է Գնորդին՝ որպես սեփականություն, հանձնել ապրանք, իսկ Գնորդը պարտավորվում է

ընդունել և վճարել համաձայն ֆրանկո-վագոն պայմանի Սվերդլովսկ-ապրանքային սարքավորումների համար՝ տեխնիկական բնութագրերի և տվյալ պայմանագրի հավելում N1-ի կոմպլեկտայնությանն համապատասխան:

II ե ղ ա ն ա կ

1.Պայմանագրի առարկան

1.1 Վաճառողը պարտավորվում է Գնորդին՝ որպես սեփականություն, հանձնել ապրանք, իսկ Գնորդը պարտավորվում է ընդունել և վճարել համաձայն ֆրանկո-գնորդի պահեստ (քաղաք, փողոց) պայմանի դեպքում ապրանքները՝ համապատասխան բնորոշող փաստաթղթերին, կցված տվյալ պայմանագրին, որը հանդիսանում է նրա անբաժանելի մասը:

III ե ղ ա ն ա կ

1.Պայմանագրի առարկան

1.1 Վաճառողը հիմնվելով Գնորդի պատվերի վրա պարտավորվում է արտադրել և առաքել Գնորդին, իսկ Գնորդը պարտավորվում է ընդունել և վճարել CIF-(քաղաքի անվանումը) պայմանով առաքված ապրանքները բնորոշող փաստաթղթերին համապատասխան (հավելում N1), որը հանդիսանում է նրա անբաժանելի մասը:

Վաճառողը պարտավոր է փոխանցել գնորդին ապրանք, որը անկախ է երրորդ անձի ցանկացած իրավունքներից: Բացառություն է կազմում այն դեպքը, երբ գնորդը համաձայնել է ընդունել ապրանքը՝ ծանրաբեռնված երրորդ անձի իրավունքներով: Վաճառողի տվյալ պարտականության չկատարումը գնորդին տալիս է իրավունք պահանջելու ապրանքի գնի իջեցում կամ առուվաճառքի պայմանագրի լուծարում, եթե չապացուցվի, որ գնորդը գիտեր կամ պարտավոր էր իմանալ երրորդ անձի իրավունքների մասին:

Համաձայն Վիեննայի կոնվենցիայի գնորդը՝ ծանրաբեռնված երրորդ անձի իրավունքներով և պահանջներով, կարող է իջեցնել ապրանքի գինը կամ հրաժարվել դրա ընդունումից և պահանջել վնասների փոխհատուցում՝ բացառությամբ բաց թողված (չստացած) եկամտի:

2.4 Ապրանքների առաքման ժամկետները

Ընդհանուր առմամբ ժամկետները որոշվում են օրացուցային ամսաթվով կամ ժամանակաշրջանի լրացմամբ, որը հաշվարկվում է տարիներով, ամիսներով, օրերով և ժամերով:

Առաքման ժամկետը օրացուցային ամսաթիվ է, որի ընթացքում ապրանքները պետք է վաճառողի կողմից հասցված լինեն կոնտրագենտի կողմից նշված աշխարհագրական կետը: Դեպքերի մեծամասնությամբ աշխարհագրական կետերը որոշվում է բազիսային պայմաններով: Ապրանքի փոխանցումը վաճառողից գնորդին կատարում են պայմանագրով որոշված ժամկետում կամ ժամանակաշրջանում: Նախ, կողմերը կարող են կատարել մատակարարումը պայմանագրի գործման ժամանակահատվածում առանձին խմբաքանակներով: Այդ դեպքում պետք է որոշվեն առանձին խմբաքանակների մատակարարման ժամկետները:

Երկրորդ, պայամանագրում կարող է նշվել ապրանքների մատակարարման գրաֆիկ (դեկարդային, օրական, ժամական):

Երրորդ, մատակարարման ժամկետները կարող են նշվել անուղղակի, օրինակ, պայմանագրի կնքումից հետո 50 օրվա ընթացքում կամ տեխնիկական փաստաթղթերի ստացումից 2 ամսվա ընթացքում:

Առաքման գրանցման ամենատարածված ձևը սահմանի հատման ամսաթիվն է:

Փաստաթղթերը, որոնք ապացուցում են առաքման փաստը հանդիսանում են երկաթգծային բեռնագրերը, ավիաբեռնագրերը, փոստային անդորագրերը, հանձման-ընդունման ակտերը, պահեստների ստացականները և այլն: Բեռնաթափման ժամկետները կարող են նշված լինել հետևյալ կերպ.

- «Շտապ»- ժամկետ, որը անհրաժեշտ է մաքսային ձևակերպումների և փոխադրումների համար: Ըստ միջազգային առևտրային սովորույթների այս պայմանը նշանակում է վաճառողի ապրանքը առաքելու պարտականությունը ցանկացած օր ոչ ուշ քան երկու շաբաթվա ընթացքում:
- «Հնարավորինս շատ արագ»- վաճառողը պարտավոր է ձեռնարկել բոլոր միջոցները ապրանքի առաքումը հնարավորինս շատ արագ կազմակերպելու համար:

- Հանդիպում են նաև այնպիսի ժամկետներ, ինչպիսիք են «պատրաստ լինելուն պես», «նավագնացության բացվելուն պես», «ապրանքի կուտակման ժամանակ ոչ քիչ քան….տոննա» և այլն:

Եթե ապրանքի առաքումը կատարվում է միանվագ կերպով, ապա հաստատվում է մի ժամանակահատված, որի ընթացքում առաքումը պետք է կատարվի, կամ նշվում է հստակ ամսաթիվը, օրինակ.

Ելակ

1.2. Ապրանքի առաքումը, որը նշված է տվյալ պայմանագրի հավելում 1.1-ում, կիրականացվի _____ ընթացքում:
(ժամանակահատված)

Առաքման ժամկետը կարող է կախված լինել գնորդի որոշակի գործողություններից, օրինակ վաճառողի կողմից ապրանքի արժեքի վճարման ստացումից, որը կապված է գնորդի կողմից ապրանքի նախնական վճարման հետ և այլն: Օրինակ.

IIելակ

1.2. Ապրանքի առաքումը, որը նշված է տվյալ պայմանագրի հավելում 1.1-ում, կիրականացվի կանխավճարի ստացման օրվանից երեք ամսվա ընթացքում, համաձայն տվյալ պայմանագրի _____ կետի:

Եթե ապրանքի առաքումը կատարվում է մաս-մաս որոշակի ժամանակահատվածում, ապա պայմանագրի կողմերը սահմանում են առաքման կատարման գրաֆիկ, որում հստակ նշվում է ինչ ապրանք, ինչ քանակությամբ և ժամանակի որ հատվածում պետք է առաքվի: Օրինակ.

IIIելակ

1.2. Տվյալ պայմանագրի հավելում 1.1-ում նշված ապրանքը պետք է առաքվի առաքման կատարման գրաֆիկում նշված ժամկետում, որը կցված է տվյալ պայմանագրին և հանդիսանում է նրա անբաժանելի մաս:

Այն դեպքում, երբ պայմանագրում կամ նրա մասնագրում (բնորոշող փաստաթղթում) չի նշվում առաքման ժամկետը, ընդ որում չկա ոչ մի նշում, թե ինչպես պետք է սահմանել այն, ապա կողմերը պետք է ղեկավարվեն հաջորդող իրավիճակներով: Ըստ ընդհանուր կանոնի, որը ձևավորվել է միջազգային առևտրի պրակտիկայում, նման պայմանագիրը չի կորցնում իր իրավաբանական ուժը և գնահատվում է որպես առուվաճառքի պայմանագիր: Կողմերը պարտավոր են կատարել իրենց կողմից ընդունված պարտականություններն ըստ այդ առուվաճառքի միջազգային պայմանագրի: Այս դեպքում գնորդին ապրանքի փոխանցման կարգը սահմանվում է ելնելով երկրի օրենքներից և սովորույթներից, տվյալ պայմանագրում օգտագործվող իրավունքից:

Որոշ երկրների օրենսդրության համաձայն, եթե պայմանագրում նշված չէ պարտականությունների կատարման ժամկետը և չի պարունակում այդ ժամկետը սահմանող պայմաններ, ապա այն պետք է իրականացվի ողջամիտ ժամկետում սկսած պարտականությունների առաջացման պահից: Ըստ Վիեննայի կոնվենցիայի 33 հոդվածի, նաև ենթադրվում է, որ պայմանագրի պարտականությունների կատարման համար, որի բովանդակությունում չկա նշված կոնկրետ առաքման ժամկետ, հաշվի է առնվում պայմանագրի կնքումից հետո ողջամիտ ժամկետը: Որոշ արտասահմանյան երկրների օրենսդրության համաձայն պայմանագրում առաքման պայմանների բացակայության դեպքում վաճառողը կարող է այն իրականացնել անմիջապես, իսկ գնորդը իրավունք ունի պահանջելու իր պատվիրած ապրանքի անմիջապես առաքում:

Միջազգային առևտրի պրակտիկայում ձևավորված սովորության համաձայն *անմիջապես առաքում* տերմինի տակ հասկանում ենք պայմանագրի ստորագրման ամսաթվից սկսած 14 օրացուցային օրվա ընթացքում առաքումը: Իսկ *ողջամիտ սահմանը,* որպես կանոն, սահմանվում է ելնելով պայմանագրի կոնկրետ պայմաններից:

2.5 Ապրանքի որակը

Ընդունված է միջազգային առուվաճառքի պայմանագրում հատուկ առանձնացնել առաքվող ապրանքի որակին վերաբերվող պահանջները, որոնք կարող են առանձնացվել առանձին մասով (գլխով) կամ անցնել «Պայմանագրի առարկան» մասում:

Որակը (quality) հատկությունների (տեխնիկո-տնտեսական և էսթետիտական) համախումբ է, որը կարող է բավարարել որոշակի պահանջմունքներ՝ կապված արտադրանքի, ապրանքի, իրի նշանակության:

Ապրանքի որակը պայմանագրում, որը կնքվում է մեկ երկրի կամ երկրի ռեգիոնալ խմբավորման շրջանականերում, սովորաբար սահմանվում է ստանդարտների[10] ընդունմամբ: Այլ դեպքերում ապրանքի որակը ներկայացվում է մասնագրում (բնորոշող փաստաթղթում-specification): Արտաառևտրային տերմինալոգիայում գոյություն ունեն հատուկ հասկացություններ՝

- *կոնդիցիա*՝ պահանջվող որակ (quality requirements)- նշանակում է ապրանքի որակի և փաթեթավորման պայման,
- *հասարակ էքսպորտային որակ* (shipping quality):

Այն դեպքում, երբ պայմանագրի պայմաններում չի հիշատակվում ապրանքի որակի մասին, ապա ապրանքը պետք է համարվի պիտանելի այն նպատակներով, որի համար նույնանման նկարագրված ապրանքը օգտագործվում է:

Համաձայն 1980 թ. Վիեննայան կոնվենցիայի հոդված 35-ի ապրանքը համարվում է ոչ համապատասխան պայմանագրին, եթե այն.

1. պիտանի չէ այն նպատակներով, որի համար նույն բնութագրով ապրանքը սովորաբար օգտագործվում է,
2. պիտանի չէ ցանկացած կոնկրետ նպատակով, որի համար վաճառողը ուղղակի կամ անուղղակի առաքել է գնորդի իմացությամբ պայմանագիրը կնքելիս,

[10] Ստանդարտը (standard) իրենից ներկայացնում է նորմատիվա-տեխնիկական փաստաթուղթ, որը սահմանում է ապրանքի որակի հանդեպ պահանջները:

3. չունի այն որակը, որը վաճառողը օրինակի կամ մոդելի տեսքով առաքել է գնորդին:

Պայմանագրում ապրանքի որակի հանդեպ պահանջների ներառումը կարող է ձևակերպվել հետևյալ եղանակներով[11].

Ա ե ղ ա ն ա կ (հասարակ արտադրության համար, օրինակ շինարարական նյութերի)

Առաքվող ապրանքի որակը պետք է համապատասխանի տվյալ պետության (նշվում է պետության անվանումը) սահմանած պետական ստանդարտներին:

Բ ե ղ ա ն ա կ (մեծ պահանջարկ ունեցող ապրանքների համար՝ հագուստ, կոշիկ, կտոր և այլն)

Առաքվող ապրանքի որակը պետք է համապատասխանի տվյալ Պայմանագրի անբաժանելի մաս հանդիսացող կատալոգին կամ պլանին:

Գ ե ղ ա ն ա կ (բարդ սարքավորումների համար, որի որակը սահմանվում է հատուկ փաստաթղթերով)

Ապրանքի որակը պետք է ամբողջությամբ համապատասխանի երկու կողմերի համաձայնեցված և հաստատված էտալոն-օրինակին, ինչպես նաև տվյալ Պայմանագրի մասնագրում ներառված տեխնիկական պայմաններին:

Դ ե ղ ա ն ա կ (այն դեպքերի համար, երբ առաքողը չի հանդիսանում ապրանք արտադրող)

Սարքավորումների որակը ամբողջությամբ պետք է համապատասխանի սարքավորում արտադրող-կազմակերպության կողմից նշված տեխնիկական բնութագրերին, ինչպես նաև տվյալ Պայմանագրի պայմաններին:

---

[11] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.311

2.6 Գինը և պայմանագրի ընդհանուր արժեքը

Ըստ պայմանագրի՝ գնորդի հիմնական պարտավորությունն է ապրանքի դիմաց որոշակի դրամական միջոցի վճարումը: Սովորաբար կոնկրետ պայմանագրերում գինը ներկայացվում է ըստ ապրանքի միավորի և նշվում է պայմանագրի ընդհանուր գումարը: Ապրանքի գինը (price), արտադրանքի գինը (price of goods) որոշակի արտարժութային համակարգի դրամական միավորների քանակն է, որը պետք է վճարի գնորդը վաճառողին այս կամ այն արտարժույթով ընդհանուր ապրանքի քանակի կամ ապրանքի միավորի համար, որը առաքվել է վաճառողի կողմից պայմանագրում նշված աշխարհագրական վայրը՝ նշված բազիսային պայմաններով:

Գնորդը պարտավոր է վճարել ապրանքի դիմաց առք ու վաճառքի պայմանագրում նախատեսված գնով:

Առաքվող ապրանքի գինը, որով իրացվում է ապրանքը արտաքին շուկայում, հենց հանդիսանում է *արտաառևտրային գինը* (foreign trade price):

Առաքվող ապրանքի գինը հանդիսանում է միջազգային առք ու վաճառքի պայմանագրի էական պայման: Պայմանագրում ապրանքի գնի որոշման ժամանակ առանձնակի ուշադրություն է դարձվում չափման միավորներին, որի դիմաց որոշվում է գինը, գնի բազիսը, արտարժույթի տեսակը, որոշման եղանակը և հաստատման ձևը:

Ապրանքի չափման միավորի ընտրությունը (contract unit of measure) կախված է առևտրում ձևավորված պրակտիկայից և ապրանքի բնույթից: Չափման միավորը և ապրանքի ընդհանուր նկարագիրը կարող է ներկայացվել պայմանագրին կից այն դեպքում, երբ առաքվում են մի քանի անվանումներով ապրանքներ:

Քանակը կարող է որոշվել պայմանագրի սուբյեկտների կողմից ցանկացած միավորով՝ քաշի միավոր, ծավալ, երկարություն, ապրանքի միավոր և այլն: Գոյություն ունեն տարբեր չափման միավորներ, և այդ բազմազանության մեջ հաճախ օգտագործվում են անգլո-ամերիկյան և մետրիկ համակարգերը: Մետրիկ համակարգը կիրառվում է Եվրոպայի երկրների մեծամասնությունում, սակայն այս

երկրներում միևնույն միավորի հանդեպ կիրառում են տարբեր անվանումներ: Օրինակ, 100 կգ-ը անվանվում է.
Ֆրանսիայում- քվինտալ (quintal),
Գերմանիայում- կրկնակի ցենտներ (Doppel zentner),
մի շարք երկրներում- մետրիկ ցենտներ:

Անգլո-ամերիկյան համակարգի ժամանակ կիրառվում են՝
երկարության չափման միավորը՝ 1յարդ (yard)=91.4սմ,
քաշը՝ անգլիական ֆունտ (pound-lb)=16 ունցիա= 453.59 գրամ,
սորուն նյութերի համար՝ 1գալլոն =4.546լ,
հեղուկների համար՝ 1գալլոն =3.785լ:
Այս համակարգում ծավալի չափման համար առավել հաճախ օգտագործում են բուշելը (bushel) սերմնահատիկի առևտրի ժամանակ՝ 1բուշել=8գալլոն, և բարելը (barrel) նավթամթերքի առևտրի ժամանակ՝ 1 բարել= 42գալլոն:

Ապրանքի գինը ըստ որոշակիության աստիճանի կարելի է դասակարգել որոշակիների և որոշվելիքների:

Որոշակի գնի տակ հասկացվում է գնի ուղղակի որոշումը ամուր գների տեսքով: Որոշվելիք գների տակ հասկացվում է անուղղակի հղում գնի հաշվարկման պայմաններին վճարման ժամանակ: Այս ձևը բնութագրվում է պայմանագրերում տեղեկատվական գների ցուցումներով, որոնք բորսայական գներով հրապարակվում են պարբերականներում, ինչպես նաև աճուրդային գներով:

Ըստ գների ֆիքսացիայի (price fixing) ձևերի տարբերում են ամուր գներ, պարբերական ամուր, շարժական, լողացող գներ:

Ամուր գները (firm price) կայացվում են պայմանագրի ստորագրման ժամանակ և ենթակա չեն փոփոխման մինչև պայմանագրային ժամկետի վերջը, և կախված չեն առաքման ժամկետից և կարգից: Երկարաժամկետ առաքման ժամկետով պայմանագրերում սովորաբար տարվում է գնային պայմանավորվածություն (price clause). «Գինը ամուր է, ենթակա չէ փոփոխման»:

Ամուր գները չեն փոխվում մինչև պայմանագրային ժամկետի վերջը: Սակայն այդպիսի գները բացառում են հետագա տնտեսական կոնյուկտուրայի փոփոխությունները, որոնք կարող են կողմերից մեկի

համար անրադառնալ վնասով: Հաճախ նման գները օգտագործվում են անհապաղ կամ կարճաժամկետ գործարքներում:

Պարբերական ամուր գների տակ ենթադրում են որոշակի ֆիքսած գումար՝ գործող որոշակի ժամանակաշրջանի համար: Պայմանագրի կնքման ժամանակ գները չեն ֆիքսվում, այլ որոշվում են, օրինակ, ամեն խմբաքանակ ապրանքի առաքումից առաջ, տարեսկզբին և այլն:

Շարժական գները (flexible price) պայմանագրի կնքման ժամանակ ֆիքսված գներն են, որոնք կարող են հետագայում վերանայվել, եթե տվյալ ապրանքի շուկայական գինը առաքման պահին փոփոխվում է: Շարժական գնի կայացման ժամանակ պայմանագրում տրվում է հղում գնային պայմանավորվածության մասին, որ եթե պայմանագրի իրականացման ժամանակ գինը շուկայում բարձրանա կամ իջնի, ապա համապատասխանաբար պետք է փոխվի պայմանագրում նշված գինը:

Լողացող գինը (sliding price) հաշվարկվում է պայմանագրի կատարման ժամանակ պայմանագրային գների վերանայման ճանապարհով՝ հաշվի առնելով արտադրական ծախսերի փոփոխությունը, որը կատարվել է պայմանագրի կատարման ժամանակաշրջանում: Այս գինը օգտագործում են այնպիսի ապրանքների պայմանագրերում, որոնց արտադրական փուլը երկար է և գնագոյացնող գործոնների (աշխատավարձ, հումքի արժեք) արժեքները փոփոխվում են: Միևնույն ժամանակ պայմանավորում են նաև շեղումների սահմանները այս կամ այն ուղղությամբ (հիմնականում 5%):

Գինը համարվում է արտաառևտրային պայմանագրերի կարևորագույն պայմաններից մեկը: Արդի ժամանակաշրջանում, երբ հայրենական ընկերությունները արտաքին շուկա դուրս գալու մեծ ելքեր ունեն, բայց չունեն առևտրային փորձ, ապա գնի ռացիոնալ սահմանումը առավել կարևոր խնդիր է դառնում: Ձեռնարկատիրոջ կողմից համաշխարհային գների մասին իմացությունը թույլ է տալիս նրան խուսափել ֆինանսական վնասներից: Գների վերլուծման համար կիրառվում են բազմաթիվ տեղեկատուներ: Ապրանքի պայմանագրային գնի նախնական մակարդակը սահմանելիս կողմնորոշվում են հրապարակային և հաշվարկային գներով:

Հրապարակված (հայտարարված) գները (published price) ներկայացվում են հատուկ ֆիրմային ինֆորմացիոն տեղեկատուներում: Որպես կանոն, դրանք արտացոլում են տվյալ արտադրանքի խոշոր առաքողների համաշխարհային գները (world market price): Օրինակ, սննդամթերքի և ալյումինի համար համաշխարհային են համարվում Կանադայի արտահանման գները, կաուչուկինը՝ Սինգապուրի բորսայական գները, թեյինը՝ Կոլոմբոյի և Լոնդոնի աճուրդի գները և այլն: Եթե հումքային ապրանքների համաշխարհային գները սահմանում են հիմնական առաքող-երկրները, ապա պատրաստի ապրանքների և սարքավորումների համար էական դեր են կատարում ղեկավարող ընկերությունները, որոնք թողարկում և արտահանում են որաշակի տեսակի արտադրանք:

Հրապարակված գներն են՝ տեղեկատու գները, բորսայական գնանշումները, աճուրդների գները, փաստացի գործարքների գները (price of the actual quotation), խոշոր ընկերությունների առաջարկող գները (price of an offer): Այս գները այս կամ այլ մակարդակում ազդում են համաշխարհային գնի վրա:

❑ *Տեղեկատու գները* (advertised price) շուկայական տնտեսություններով երկրների արտաքին առևտրի կամ ներքին մեծածախ գներն են, որոնք կանոնավոր կերպով հրապարակվում են գործարար թերթերում և ամսագրերում, հատուկ բուլյետեններում, ֆիրմային կատալոգներում և գնացուցակներում: Այս գները սովորաբար արտացոլում են գների դինամիկան նախորդող ժամանակահատվածում, այն կարելի է օգտագործել փոքրաքանակ ապրանքի արագ առաքման պայմանագիրը կնքելիս: Դրանք մոտավորապես արտահայտում են փաստացի գործարքների կնքման գները և կարող են ծառայել որպես ելակետ բանակցությունները վարելիս: Ավելի կայուն առևտրային կապեր հաստատելիս բազիսային գնին ավելացնում են հետևյալ համաձայնությունը՝ այդ գներին կիրառվում են տարբեր զեղչեր և ավելացումներ:

❑ *Բորսայական գները* (exchange price, stock price) կամ *բորսայական գնացուցակները* (exchange quotation) բորսայական առևտրի օբյեկտ հանդիսացող ապրանքի գներն են:

❑ Հումքի և կիսաֆաբրիկատների առևտրի ժամանակ անհրաժեշտ է տեղեկություն ունենալ *բորսաներում և աճուրդներում գների* մասին: Այս գները միշտ արտացոլում են գների իրական մակարդակը կոնկրետ գործարք կնքելիս, քանի որ յուրաքանչյուր բորսա իրականացնում է բորսայական գնացուցակների համակարգող և հրապարակող հաշվարկ:

❑ Ավելի կարևոր է համարվում, իհարկե, համանման ապրանքների *փաստացի գործարքների գների* (price of the actual transaction) մասին ինֆորմացիան: Չնայած նման ինֆորմացիան ունի խիստ գաղտնի բնույթ, այն ձեռք բերել հնարավոր է: Ժամանակ առ ժամանակ գործարքների գները տպագրվում են: Եթե նման մի գինը համեմատենք տեղեկատուի հետ, ապա կարելի է կողմնորոշվել և բավականին հստակ որոշել գինը պայմանագրի նախագիծը պատրաստելիս: Ամեն դեպքում այս գինը չպետք է վերջնական լինի, այն միայն հիմք է հանդիսանում հետագա բանակցությունները վարելու համար:

❑ Խոշոր ընկերությունների առաջարկած գները ավելի քիչ ներկայացուցչական են, քան փաստացի գործարքների գները, քանի որ արտահայտում են ապրանքի առաքման մենաշնորհային բնորոշումը և ըստ էության ունեն տեղեկատու գների հատկությունը, քանի որ սկզբնական գները (original price) գործարքի կնքման համաձայնության արդյունքում սովորաբար նվազում են:

❑ Գնային բանակցությունները վարելիս՝ որպես ելակետ առևտրային գործարքների գործընկերները սովորաբար օգտագործում են բազիսային գները (base price), որոնց հիմքում տարբեր տեղեկատուներում և գնացուցակներում հրապարակվող գներն են:

Միջազգային առևտրում բազիսային գինը ապրանքի այն գինն է, որը համարվում է հիմք տվյալ արտադրանքի (ապրանքի) արտաառևտրային (արտաքին առևտրային) գինը, ինչպես նաև ապրանքների ամբողջական և առանձին տեսակների գների ինդեքսը որոշելիս: Բազիսային գինը կանոնավոր կերպով վերանայվում է՝ հաշվի առնելով շուկայում արտաքին առևտրի տեսականիի փոխանակելիության փոփոխությունները:

Կիրառվում է գների ինդեքսի երկու հասկացություն՝

- *Գների ինդեքս* (price index)- ապրանքների գների դինամիկայի փոփոխության ցուցանիշ, որը ցույց է տալիս, թե որքանով է փոխվել գների միջին մակարդակը որոշակի ժամանակահատվածում:
- *Մանրածախ գների ինդեքս* (retail price index)- ինդեքս, որը համարվում է մանրածախ շուկայում գների միջին մակարդակի փոփոխության ամենամսյա ցուցանիշ՝ հիմնվելով սպառողական «զամբյուղի» ապրանքների և ծառայությունների դինամիկայի վրա:

Ինչպես նշվեց, գինը համարվում է արտաառևտրային կարևոր պայմաններից մեկը: Կողմերի համաձայնությամբ գինը ֆիքսվում է պայմանագրում կոնտրագենտ-երկրներից մեկի ազգային արժույթով կամ այլ երրորդ երկրի ազգային արժույթով[12] (օրինակ, հաճախ օգտագործվում է ԱՄՆ դոլարը):

Ապրանքի գինը կախված է պայմանագրում առաքման բազիսային պայմաններից: Երբեմն կոնտրագենտները ստիպված են կատարել բարդ հաշվարկներ, բազմաթիվ ստուգումներ՝ հաշվի առնելով ապրանքի առաքումը ոչ միայն տեխնիկական բնութագրերով, այլ նաև փոխադրման, մոնտաժի, ապահովագրման և այլ հարցերով:

Ինչպես նշվեց, պայմանագրի կոնկրետ գինը կախված է նաև առաքման բազիսային պայմաններից: Օրինակ, ապրանքի առուվաճառքի ժամանակ CIF պայմանով պայմանգրի գինը իր մեջ ներառում է փաթեթավորման, դրոշմավորման, ապահովագրության, բարձման, բեռնաթափման, ապրանքի փոխադրման և այլ ծախսեր: Ֆրանկո-գործարան պայմանով վաճառքի ժամանակ պայմանգրի գինը բաղկացած է միայն ապրանքի արժեքից:

Համաշխարհային առևտրային պրակտիկաում լայնորեն կիրառվում է **զեղչերի համակարգը:** Ապրանքի գնի որոշումը հաճախ ուղղորդվում է գնային զեղչերի (price reduction) պայմանի տեղակայմամբ: Սովորաբար կիրառվում են մի քանի տասնյակ

[12] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.319

տեսակի զեղչեր, սակայն ամենաշատ կիրառում ունեցողներն են համարվում.

- *Բոնուսային զեղչեր* (bonus rebates- զեղչեր շրջանառության համար)- սովորաբար կիրառվում են խոշոր մեծածախ գնորդների դեպքում, ընդ որում ոչ թե ամեն առանձին ապրանքաքանակի համար, այլ նախօրոք համաձայնեցված տարեկան շրջանառության համար: Նման զեղչերը, որպես կանոն, կազմում են շրջանառության արժեքի 7-8%-ը:
- *Սեզոնային զեղչեր* (seasonal discount)- այս զեղչերը ունեն սեզոնային բնույթ և կիրառվում են զանգվածային պահանջարկ ունեցող ապրանքների (կոշիկ, հագուստ և այլն) առևտրի ժամանակ: Օրինակ, սեզոնի հետ շուկա է մտնում ավելի նոր և նորաձև ապրանք, ընդ որում մոդայից դուրս եկած ապրանքների գների վրա կիրառվում են զեղչեր:
- *Դիլերական զեղչեր* (dealer discount)- ներկայացվում են մեծածախ և մանրածախ վաճառողների, գործակալների և միջնորդների կողմից: Նման զեղչերի հաշվին դիլերները պետք է ծածկեն իրենց վաճառքի, ծառայության ծախսերը և ստանան եկամուտ: Կախված ընկերության նպատակներից և խնդիրներից կարող է կիրառվել գնի որոշման ուղղահայաց մեթոդը: Ընդ որում արտադրող-ձեռնարկությունը ինքնուրույն է հաստատում մանրածախ գինը, նախօրոք ներառելով մեծածախ և մանրածախ գնորդների համար զեղչերը: Դիլերական զեղչերի ծավալը կազմում է 30% և կախված է ապրանքի տեսակից և միջնորդական ծառայության ծավալից:
- *Փակ զեղչեր* (closed discount)- այս զեղչերը կիրառվում են փակ տնտեսական շրջանակներում և ներկայացվում են ապրանքներին (արտադրանքին), որոնք առաքվում են ընկերության ներսում կամ միջազգային միավորումների կամ խմբերի ներքին առևտրում: Փակ զեղչերը կարող են կիրառվել նաև այն ապրանքների նկատմամբ, որոնք առաքվում են որոշ միջկառավարական համաձայնագրերի վրա:
- *Գնային զեղչեր* կարող են առաջարկվել գնորդին նաև պատվերի ծավալի մեծացման դեպքում: Կախված պատվերի մեծությունից և տեսակից՝ քանակական զեղչերի ծավալը կարող է փոխվել: Այն ապրանքների համար, որոնք արտադրվում են արտադրանքի քիչ քանակով կամ անհատական պատվերով, զեղչերը քանակության վրա

ունեն մեծ նշանակություն, քանի որ արտադրանքի սերիաների մեծացումը բերում է արտադրության ծախքերի կրճատմանը: Քանակական զեղչերը սովորաբար կազմում են գործարքի արժեքի 10-15%-ը:

- *«Սկոնտ» զեղչեր* (cach discount)- կիրառվում են այն դեպքում, եթե վճարումը ըստ պայմանագրի իրականացվում է պայմանագրում նշված ժամկետից ավելի շուտ, ընդ որում կանխիկով: Այդպիսի զեղչերը կազմում են 3-5%:
- *Հատուկ զեղչեր* (extra discount)- կրում են գաղտնի բնույթ, ներկայացնում են իրենցից առևտրային գաղտնիք և վերաբերվում է այն գործընկերոջը, ում հետ ընկերությունը ունի հատուկ վստահելի կամ երկար տարիների հարաբերություններ: Նման զեղչերի ծավալը կարելի է միայն ենթադրել:
- Գոյություն ունեն նաև զեղչերի այլ տեսակներ՝ *որոշակի ժամկետում ապրանքի առաքման, որակի լավացման, ապրանքի սերիայի համար* և այլն:

2.7 Ապրանքի փաթեթավորումը և դրոշմավորումը

Ապրանքի փաթեթավորումը (cargo parking): Ապրանքի փաթեթավորման տեսակը որոշվում է պայմանագրում առաքման բազիսային պայմաններով: Այսպես. այն պայմանների դեպքում, որոնք ենթադրում են ապրանքների փոխադրում ծովով, վաճառողը պարտավոր է ապահովել բեռի ծովային փաթեթավորում, այլ բազիսային պայմաններում՝ համապատասխան ցամաքային փաթեթավորում: Սա պայմանագրի շատ կարևոր կետ է: Եթե միջազգային առուվաճառքի պայմանագրում այլ բան նախատեսված չէ, ապա վաճառողի պարտականության մեջ է մտնում նաև պատշաճ կերպով ապրանքի փաթեթավորումը, որը ապահովում է ապրանքի չվնասվելը տրանզիտի ժամանակ և հասցեագրված վայրում: Դեպքերի մեծամասնությունում կողմերը հետաքրքրված են, թե ինչպիսի փաթեթավորում է անհրաժեշտ ապրանքի պահպանման և դրա հասցեագրված վայր առաքման համար: Սակայն, քանի որ ապրանքի փաթեթավորման վաճառողի պարտականությունները կախված է փոխադրման

երկարատևությունից և տեսակից, ապա հարկավոր է հաշվի առնել, որ վաճառողը պետք է փաթեթավորի ապրանքը պատշաճ կերպով միայն այն մակարդակում, որի դեպքում մինչև պայմանագրի կնքումը նա տեղեկացված է ապրանքի փոխադրման պայմանների հետ:

Փաթեթավորումը պետք է ծառայի նաև որպես ինֆորմացիայի կրիչ՝ գովազդի և դրոշմավորման, ինչպես նաև պետք է ապահովի պահեստավորման, փոխադրման, բարձման, բեռնաթափման հարմարությունը՝ հաշվի առնելով տրանսպորտային միջոցների հնարավորություններն ու ճանապարհները, մաքսային ստուգումներն ու վաճառքը:

Սովորաբար պայմանագրերում առանձին նշում են արտաքին փաթեթավորումը՝ տարրա (container), բրեզենտ (canvas cloth), տուփեր (boxes), բեռնամփոփ (կոնտեյներ-containers, cntrs), ինչպես նաև ներքին փաթեթավորումը (interior packing):

Փաթեթավորման որակը կարող է սահմանվել համապատասխան ստանդարտների մեջբերումներով (established packing standart) և տեխնիկական պայմաններով (technical specification):

Փաթեթավորման վճարման միջոցները որոշվում են պայմանագրում կողմերի կողմից և կարող են որոշում կայացնել ապրանքի գնում ներառել փաթեթավորման արժեքը (price including packing), փաթեթավորման գինը սահմանել ըստ ապրանքի գնի որոշակի տոկոսների, փաթեթավորման գնի որոշում ապրանքի գնից զատ, այսինքն՝ ապրանքի գին առանց փաթեթավորման (packing not included):

Դրոշմավորում (marking): Դրոշմավորումը անհրաժեշտ գրառումները, պատկերներն ու պայմանական նշաններն են, որոնք տեղադրված են փաթեթավորման, պիտակների կամ հենց ապրանքի վրա: Դրոշմային գրառումները պետք է պարունակեն ծագման երկիրը: Պայմանագրի մի կողմը՝ արտահանողը, պետք է ներկայացնի ապրանքի արտադրման հավաստագիր: Դա յուրահատուկ փաստաթուղթ է, որը տրվում է լիազորված մարմինների կողմից արտահանողի երկրում (առևտրային պալատների, ձեռնարկատիրական ասոցիացիաների և այլնի կողմից):

Բեռի դրոշմավորումը (cargo marking), հայտնի է նաև որպես բարձման նիշ, որը կատարում է երեք հիմնական դեր.

1. նույնականացնում է բեռը փոխադրողի և այլ անձանց համար, ովքեր ներառված են փոխադրման մեջ կամ գործ ունեն նրա հետ տրանզիտի ժամանակ,
2. ցուցում է բեռը ստացողին բեռի ճիշտ առաքում ապահովելու համար համապատասխան կարգը և գործողությունները,
3. զգուշացնում է վտանգների մասին, որը կրում է բեռը դրա հանդեպ հարկի ձևով չվարվելու դեպքում:

Դրոշմավորումը պետք է գրվի չլվացվող ջրակայուն թանաքով, այն թույլ է տալիս տարբերել մի ստացողի բեռը մյուս բեռներից:

Դրոշմավորումը տալիս է սպառողին անհրաժեշտ նվազագույն ինֆորմացիա ապրանքի, դրա պահպանման և կիրառման մեթոդների մասին:

Դրոշմավորումը պետք է ներառի բեռի ընդհանուր նկարագիրը.

- արտադրողի անվանումը, ծագման երկիրը,
- բեռ ուղարկողի (առաքողի) անվանումը,
- բեռը ստացողի անվանումը,
- հասցեագրման կետը,
- ուղարկված վայրը,
- բեռի մասին ընդհանուր տեղեկություններ,
- պայմանագրի համարը,
- տեղի համարը,
- բարձման և բեռնաթափման կառուցվածքը (օրինակ «Վերև», «Ներքև», «Ապակի» և այլն),
- ցուցումներ բաղադրության կամ փաստաթղթավորման վայրի մասին և այլն:

Սովորաբար դրոշմավորման կանոնները բովանդակվում են հատուկ տեղեկատուներում:

Դրոշմավորման և փաթեթավորման համար գոյություն ունեն հատուկ միջազգային համաձայնագրեր՝

ATR-վտանգավոր բեռների փոխադրման միջազգային համաձայնագիր,

IMDG-վտանգավոր բեռների համար միջազգային ծովային կոդ,

IATA-օդային ճանապարհով փոխադրվող վտանգավոր բեռների դրոշմավորման միջազգային համաձայնագիր:

Պայմանագրի կետերին ոչ համապատասխան կերպով փաթեթավորումը, պահպանումն ու դրոշմավորումը ինքստինքյան հանդիսանում է պայմանագրով նշված պարտավորությունների խախտում, որը հանգեցնում է վնասի:

2.8 Վճարման պայմանները

Արտաքին առևտրային գործարքներում, որպես կանոն, նախատեսվում են առանձին հոդվածներ՝ «Վճարման կարգը և պայմանները», «Վճարման կարգը և հաշվարկման ձևը» և այլն: Դա նշանակում է, որ ապրանք, աշխատանքի կատարում կամ մատուցված ծառայություն ստացած կողմը պարտավոր է պայմանագրի պայմաններին համապատասխան սահմանված ձևով և հաշվարկման կարգով վճարում կատարել պարտապանին:

Միջազգային առևտրում ընդունված են տարբեր ձևեր և եղանակներ, որոնց բազմազանությունը պայմանավորված է ինչպես կոնկրետ երկրի սովորույթներով, այնպես էլ միջազգային առևտրային սովորութային համակարգերով ու միջազգային համաձայնագրերով[13]:

Այլ կերպ, վճարումը գործընկերների հետ հարաբերություններում փոխհաշվարկների վերջնական փուլն է: Վճարման պայմաններն էլ (terms of payment) միջազգային առք ու վաճառքի պայմանագրերի կարևորագույն մասերից մեկն են: Այս գլուխը պարունակում է կողմերի համաձայնեցված վճարման պայմանները, որոշում է վճարումների կատարման կարգն ու միջոցները, ինչպես նաև փոխադարձ վճարային պարտականությունների կատարման երաշխիքները: Վճարման պայմանները որոշելիս պայմանագրում նշվում է՝

- ✓ վճարման արտարժույթը,
- ✓ վճարման ժամկետը,
- ✓ վճարման ձևը և հաշվարկների կարգը,
- ✓ հղումներ ուղղված արտարժութային ռիսկի կրճատմանը կամ ընդհանրապես դրա բացառմանը:

[13] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.328

Միջազգային առևտրային պրակտիկայում գործում է ընդհանուր կանոն, ըստ որի, եթե պայմանագրի բովանդակությունում ինչ որ պատճառով նշված չէ առաքվող ապրանքի արժեքի վճարման կոնկրետ պահը, ապա այն համարվում է այն պահը, երբ ապրանքը անցնում է գնորդին: Եթե պայմանագրում նշված չէ ապրանքի արժեքի վճարման տեղի պայմանները, ապա այդպիսիք են համարվում վաճառողի առևտրային կազմակերպության գտնվելու վայրը:

Պրակտիկայում օգտագործվում են հետևյալ վճարման ձևերը[14].

▪ *Կանխավճար* (preshipment finance/prepayment)-գնորդը վճարում է ապրանքի ողջ արժեքը մինչև դրա առաքումը և ապրանքի արժեքի մի մասը դիտվում է որպես դեպոզիտ:

Այս դեպքում պայմանագրի հոդվածը կարող է ձևակերպվել հետևյալ կերպ.

4.Վճարում

4.1. Ապրանքի արժեքը՝ նշված սույն պայմանագրի ——— մասում, վճարվում է կանխավճարի ձևով:

4.2. Գնորդը պարտավոր է փոխանցել առաքվող ապրանքի ամբողջ արժեքի դրամական գումարը _____
(նշվում է հաշվեհամարի համարը,

_____ հաշվեհամարի վրա մինչև _____:
բանկի անվանումը, հասցեն) (ամսաթիվը)

▪ *Ապառիկ վաճառք* (payment by instalment): Այս վճարման ձևը կիրառում են, երբ ապրանքի կամ ծառայության արժեքի վճարումը կատարվում է ոչ ամբողջությամբ, այլ մասերով:

Վճարման ժամկետը (date of payment) և վճարման միջոցը (manner of payment): Սովորաբար պայմանագրի կողմերը սահմանում են վճարման կոնկրետ ժամկետ: Եթե ժամկետները չեն նշվում ուղղակի կամ անուղղակի կերպով, ապա վճարումը կատարվում է որոշակի օր անց այն բանից հետո, երբ վաճառողը տեղեկացրել է գնորդին, որ

[14] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.328

ապրանքը կարող է անցնել իր տիրապետության տակ կամ պատրաստ է բարձման: Վճարման կարգը որոշում է, թե երբ պետք է կատարվի վճարումը ի համեմատ նրա փաստացի առաքման:

Վճարման հիմնական ձևերն են կանխիկ, ավանսային և կրեդիտային վճարումները:

▪ *Կանխիկ վճարումը* (cash payment) մինչև ժամկետը կամ ապրանքի փոխանցման պահին ապրանքի լրիվ կամ մասնակի վճարումն է:

▪ *Ավանսային վճարումը* (advance payment) ենթադրում է գնորդի կողմից վճարում առաքողին պայմանագրում համաձայնեցված գումարի չափով, որը ենթակա է վճարման (գանձվում է) պայմանագրով վճարից, մինչև ապրանքի փոխանցումը նրա տիրապետության տակ անցնելը, իսկ ավելի հաճախ մինչև պատվերի կատարումը: Ավանսային վճարումը կատարում է երկու ֆունկցիա՝ որպես գնորդի կողմից վաճառողին վարկավորման ձև և որպես գնորդի պայմանագրով ընդունած պարտավորությունների ապահովման ձև: Գնորդի կողմից պատվիրած ապրանքի մերժման դեպքում առաքողը իրավունք ունի նրա կողմից վճարված ավանսը ուղղել իր ծախսերի փոխհատուցմանը: Ավանսը կարող է տրվել և դրամական և ապրանքային տեսքով (հումք, տարրեր և այլն): Դրամական տեսքով տրվող ավանսը որոշվում է տեղաբաշխված աշխատանքի ընդհանուր արժեքից որոշակի տոկոսներով:

▪ *Տարաժամկետ վճարում* (payment by instalments) ենթադրում է գործարքի վճարում հիմնվելով արտահանողի (վաճառողի) կողմից ներմուծողին (գնորդին) տրամադրած ֆիրմային վարկերի (granted commercial credit) վրա:

Ֆիրմային վարկերը ըստ ժամկետայնության բաժանվում են՝

- կարճաժամկետ (short-term credit)- մինչև 1 տարի,
- միջին ժամկետային (intermediate-term credit)- մինչև 5-10 տարի,
- երկարաժամկետ (long-term credit)- 5 կամ 10 տարուց բարձր:

Ֆիրմային վարկերը տրվում են երկու ձևով՝ ապրանքային և դրամական: Երբեմն հանդիպում է այս երկու ձևերի համակցումը: Ապրանքային ձևով վարկի ձեռք բերումը հիմնականում իրականացվում է մաս-մաս վճարման կամ վճարման հետաձգման

դեպքում: Դրամական ձևով վարկի տրման դեպքում պայմանագրում մանրամասն նկարագրվում են հետևյալ պայմանները.

- վարկի արժեքը (cost of credit)՝ որոշված տարեկան տոկոսադրույքով,
- վարկի օգտագործման ժամկետը (term of credit),
- վարկի մարման ժամկետը (term of repayment of credit),
- արտոնյալ ժամկետը, որի ընթացքում վարկի մարում չի կատարվում:

Պայմանագրի արտարժույթը (currency of cotract) և վճարման արտարժույթը (currency of payment): Պայմանագրի կնքման ժամանակ նշվում է արտարժույթը, թե որով պետք է կատարվի վճարումը: Այդպիսին կարող է լինել ներմուծող, արտահանող երկրի, կամ այլ երրորդ երկրի ազգային արժույթը, ինչպես նաև արհեստական հաշվարկման միավորները (օրինակ, SDR[15]- Հատուկ փոխառության իրավունք): Որպես կանոն օգտագործում են կայուն կամ այդ տեսակի ապրանքի համար ավանդույթ դարձած արտարժույթները: Օրինակ, նավթի կամ նավթամթերքի գները սովորաբար արտահայտվում են ԱՄՆ դոլարով:

Արտարժութային հղումը[16] (currency clause) պայման է, որը ներառված է պայմանագրում այն նպատակով, որպեսզի ապահովագրվի արտահանողն արժութային դրույքի իջեցումից պայմանագրի կնքման պահից մինչև փաստացի վճարումը: Արտարժութային հղումը ֆիքսում է մի արժույթի դրույքը մեկ այլ արժույթի նկատմամբ՝ դեվալվացիայի և ռեվալվացիայի ժամանակ կորուստներից խուսափելու համար:

Վճարման տեսակները կախված են տարբեր տեսակի բանկային և վարկային վճարման միջոցների օգտագործումից: Կանխիկ դրամական միջոցները սովորաբար արտաառևտրային գործարքներում չեն օգտագործվում:

---

[15] Հատուկ փոխառության իրավունքները (SDR-special drawing rights) էմիտավորված են Միջազգային արտարժութային հիմնադրամի կողմից՝ որպես մասնակից երկրների համար հատուկ միջազգային արտարժույթ՝ պետությունների միջև հաշվարկներում:

[16] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.332

Միջազգային առևտրային պրակտիկայում վճարման հիմնական ձևերն են հանդիսանում ինկասոն, ակրեդետիվը, բաց հաշիվը, հեռագրային կամ փոստային փոխանցումները, չեկը կամ մուրհակը:

Ինկասոն (collection of payments)- բանկային գործարքների ձև է, որի էությունը կայանում է նրանում, որ բանկից գումարի ստացումը կատարվում է տարբեր փաստաթղթերով՝ չեկ, մուրհակ, և այլն, բոլոր հաճախորդների անունից և նրանց փոխանցումը հաստատված կարգով դրամական միջոցներ ստացողի հաշվին: Այս ձևը հարմար է արտահանողների համար նրանով, որ տալիս է երաշխիք, որ ապրանքը չի անցնի գնորդի տիրապետության տակ ավելի շուտ քան դրա դիմաց կկատարվի վճարում:

Ակրեդետիվ (letter of credit)- բանկային հաշվի ձև, որը կոնտրագետին տալիս է հնարավորություն ակրեդետիվի հանձնարարականում նշված պայմանով ստանալ ապրանքի, աշխատանքի կամ ծառայության վճարում անմիջապես պարտականությունները կատարելիս: Վճարման ակրեդետիվային ձևը իրենից ներկայացնում է բանկի պարտականությունը որոշակի ժամկետում իրականացնել նշված վճարումը գնորդին վաճառողի հաշվին առաքված ապրանքի արժեքի գումարի չափով վաճառողի կողմից ծանուցված համաձայնության փաստաթղթերի դիմաց: Վճարման այս ձևը օգտագործվում է միջազգային առևտրային շրջանառությունում, երբ վաճառողը չի ցանկանում կրել ֆինանսական ռիսկ:

Կախված պայմաններից տարբերում են հետևյալ տիպի ակրեդետիվներ՝ հաստատող և չհաստատող, հետ կանչվող և չկանչվող, բաժանվող և չբաժանվող, վերականգնվող: Ակրեդետիվային ձևը ինկասոյի համեմատ ունի որոշակի առանձնահատկություններ: Արտահանողի համար այն հանդիսանում է բեռնված ապրանքի արժեքի չափով բանկով վճարման երաշխիք: Ներմուծողը իր հերթին ունի երաշխիք, որ վճարումը կիրականացվի արտահանողի օգտին միայն վերջին ապրանքաուղեկցող փաստաթղթերի ծանուցումից հետո, որը հաստատում է բեռի բեռնման և արտահանողի այլ պարտականությունների կատարումը:

Բաց հաշիվ (open account): Վճարումը բաց հաշվով ենթադրում է արտահանողի կողմից ապրանքատնօրինող փաստաթղթերի

ներկայացում գնորդին՝ շրջանցելով բանկը, և ներմուծողի կողմից պայմանագրում նշված ժամկետներում հասանելիք գումարների վճարում:

Կիրառելով նման վճարման ձև՝ վաճառողը պետք է, որպես կանոն, ունենա որոշակի երաշխիք, որ գնորդը իրոք կվճարի առաքված ապրանքի դիմաց: Որպեսզի փոքրացնի առաքված ապրանքի դիմաց չվճարման ռիսկը վաճառողը կարող է պայմանագրում ներառել հետևյալ հղումը.

«Վաճառողը պահպանում է իր սեփականության իրավունքը այնքան ժամանակ, մինչև Գնորդը վճարի դրա արժեքը»:

Փոխանցում (transfer): Հեռագրային և փոստային փոխանցումներով վճարման ձևը կիրառվում է սովորաբար, երբ արտարժույթի ներկայացումը կապված չէ ինչ-որ այլ լրացուցիչ պայմանի հետ, օրինակ բանկին ապրանքային փաստաթղթերի հանձնումով:

Բանկային փոխանցումը հաշվարկային բանկային գործարք է, որի էությունն այն է, որ մի բանկի կողմից մյուսին հեռագրով կամ փոստով փոխանցվում է վճարման հանձնարարական: Վճարման հանձնարարականը բանկի հրամանն է հասցեագրված իր թղթակցող-բանկին ՝ վճարել որոշակի գումար բենեֆիցիարին:

Չեկը (cheque) մի այնպիսի արժեթուղթ է, որը կիրառվում է որպես վճարային միջոց և պարունակում է չեկը տրամադրող անձի՝ չեկատուի ոչնչով չպայմանավորված հանձնարարական բանկին՝ կատարել վճարում նրանում նշված գումարի չափով այդ չեկը ներկայացնող անձին:

Չեկը դրամային փաստաթուղթ է, որը պետք է ներառի հետևյալը.

- «Չեկ» անվանումը ներառված փաստաթղթի բովանդակության մեջ,
- որոշակի դրամական գումարի վճարման հանձնարարական,
- Վճարողի անունը և հաշվի նշումը, որից պետք է կատարվի վճարումը,
- վճարման արտարժույթի նշումը,
- չեկի կազման տեղն ու ամսաթիվը,
- չեկը տվող անձի ստորագրությունը:

Փաստաթղթում այս նշված ռեկվիզիտներից մեկի բացակայության դեպքում չեկը կորցնում է իր ուժը:

Մուրհակը[17] (bill) պարտային արժեթուղթ է, որն իրենից ներկայացնում է ճշգրիտ օրենսդրությամբ սահմանված ձևով կազմված գրավոր բացարձակ պարտային դրամական պարտավորություն, որի մի կողմը (մուրհակատուն) տվել է մյուս կողմին (մուրհակատիրոջը), և որը հավաստում է մուրհակ (հասարակ մուրհակ) տվող անձի կամ դրանում նշված այլ վճարողի (փոխանցական մուրհակ) ոչնչով չհիմնավորված պարտավորությունը նախատեսված ժամկետն ավարտելուն պես մուրհակի տիրոջը վճարել որոշակի գումար:

Ընդհանուր առմամբ մուրհակը մի վերացական դրամական փաստաթուղթ է, որը պարունակում է բացարձակ պարտային պահանջ (դրամական պարտավորություն): Այն վերացական է, որովհետև մուրհակի տեքստում չի թույլատրվում որևէ հղում կատարել նրա տրման հիմքերին, պարտային պարտավորության առաջացման կոնկրետ պատճառներին:

Մուրհակի պարտավորության առարկա կարող է լինել միայն դրամը: Մուրհակին բնորոշ է շրջանառելիությունը:

2.9 Պայմանագրի կողմերի պարտականությունները

Միջազգային առուվաճառքի պայմանագրերի պայմանները, որոնք առկա են կողմերի պարտականությունների ցուցակում, շատ կարևոր են տվյալ պայմանագրի համար: Վաճառողի հիմնական պարտականությունն է առաքել ապրանքը գնորդին հասցեագրված վայր սահմանված ժամկետում, ընդ որում ապահովել ապրանքի փաթեթավորման, դրոշմավորման և այլնի համապատասխան որակը: Գնորդի հիմնական պարտականությունն է ընդունել ապրանքը և վճարել դրա գինը՝ պայմանագրում նշված պայմաններով:

Միջազգային առուվաճառքի պայմանագրերի կողմերի իրավունքների ու պարտականությունների թվարկումը կախված է այն

[17] «Թողարկողներ, բաժնետերեր և ներդրողներ» է. Սանդոյան, Ն.Հակոբյան, Լ. Վրթանեսյան, Ա. Մարկոսյան, Երևան 2002,էջ 38

պայմաններից, որի հիման վրա կնքվել է տվյալ գործարքի պայմանագիրը: Այսինքն, առաքման բազիսային պայմանները որոշում են գնորդի և վաճառողի և պարտականությունները և իրավունքները:

Օրինակ, եթե պայմանագիրը կնքված է Ֆրանկո-գործարան պայմանի վրա, ապա «Կողմերի պարտականությունները» մասի պայմանները կարող են կազմվել հետևյալ կերպ.

5. Կողմերի պարտականությունները (Ֆրանկո-գործարան)

5.1. Վաճառողը պարտավոր է.

ա) պայմանագրում նշված ժամկետում փոխանցել ապրանքը Գնորդի տիրապետության տակ իր կազմակերպությունում _____

_____

(ձեռնարկության անվանումը, հասցեն, ապրանքը գնորդին փոխանցելու վայրի անվանումը)

բ) իր հաշվին ապահովել ապրանքի փաթեթավորումը՝ համաձայնեցված պայմանագրի պայմաններին,

գ) տեղեկացնել գնորդին ապրանքը նրա տիրապետության տակ գտնվելու ամսաթվի մասին՝ ոչ պակաս քան _____ (ժամկետը) շաբաթվա (ամսվա) ընթացքում,

դ) կրել որակի ստուգման, դրա կշռման, փոփոխման ծախսերը,

ե) գնորդի խնդրանքով մերժել վերջինիս իր հաշվին առաքման կամ ապրանքի ծագման երկրում տրվող փաստաթղթերի ստացման աջակցություն, որը կարող է օգտակար լինել Գնորդին այն երկրից դուրս հանելու համար:

5.2. Գնորդը պարտավոր է.

ա) ընդունել ապրանքը Պայմանագրում նշված վայրում և ժամկետում,

բ) սույն Պայմանագրում նշված կարգով վճարել ապրանքի արժեքը,

գ) կրել ապրանքի հետ կապված բոլոր ծախսերը և ռիսկերը, որոնց կարող է հանդիպել ապրանքը Գնորդի տիրապետության տակ անցնելու պահից,

դ) կրել մաքսատուրքերը և հարկերը (եթե այդպիսիք նախատեսվում են ապրանքի արտահանման համար):

2.10 Քանակի և որակի հանձնում-ընդունում

Ապրանքի հանձման և ընդունման պայմանները առաջին հերթին կախված է առաքման բազիսային պայմաններից և ապրանքի բնույթից: Ընդ որում գործում է ընդհանուր կանոն, որ եթե այլ բան նախատեսված չէ պայմանագրում, ապա ապրանքը քանակով և որակով պետք է հանձնվի և ընդունվի այն տեղում և այն պահին, երբ տեղի է ունենում ապրանքի սեփականության իրավունքի և հանկարծակի վնասման ռիսկի փոխանցում[18]:

Ապրանքի հանձնումը համաձայն առուվաճառքի պայմանների ապրանքի փոխանցումն է գնորդին, ինչի հետևանքով գնորդին է անցնում ապրանքի ամբողջական տիրապետումը: Ապրանքի փոխանցումը գնորդին, որը կոչվում է առաքում (delivery), կատարվում է վաճառողի հաշվին: Հանձման ծախսերի մեջ ներառվում են կշռման, հաշվման, դրոշմավորման, փաթեթավորման, հնարավոր մաքսային և այլ ծախսերը:

Ապրանքի ընդունումը փաստացի ապրանքի քանակի, որակի, նրա բնութագրերի և տեխնիկական պայմանների կոմպլեքսայնության ստուգումն է համաձայն պայմանագրում նշված պայմանների:

Հանձնումն ու ընդունումը (acceptance of goods) ակտ է, որը պայմանագրում կարող է արտացոլվել հետևյալ ձևակերպմամբ՝

«Ապրանքը համարվում է վաճառողի կողմից առաքված և գնորդի կողմից ընդունված…»

Որպես կանոն, պայմանագրում ներառվում են հանձման և ընդունման պայմանները՝ տեսքը, ժամկետը, փաստացի հանձման վայրը, ստուգման մեթոդներն ու փաստացի առաքված ապրանքի որակի և քանակի որոշումը, նշվում է նաև, թե ում կողմից է իրականացվում հանձնումն ու ընդունումը:

Բեռի հանձնումը փոխադրողին սովորաբար համարվում է ապրանքի փոխանցումը գնորդին, եթե այն ուղղորդվում է ապրանքի վրա վաճառողի հսկողությունը բացառող փաստաթղթերի հանձմամբ: Այս դեպքում գործում է բեռի կամ ապրանքի փոխադրման մի

[18] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.341

առանձին պայմանագիր: Կողմերի պարատականություններն այն են, որ վաճառողը (ուղարկողը) ներկայացնում է բեռը (ապրանքը) փոխադրողին, փոխադրողը իրականացնում է դրա ընդունումը, փոխադրումը և հանձնումը գնորդին (ստացողին): Փոխադրողը ապրանքի ապահովման համար կրում է պատասխանատվություն դրա ընդունման պահից մինչև գնորդին հանձնելը: Պատասխանատվության չափն ու սահմանը պայմանավորվում է փոխադրման պայմանագրով և կարգավորվում են առաքման բազիսային պայմաններով:

Տարբերում են հանձման-ընդունման մի քանի տարբերակ.

- նախնական (preliminary acceptance),
- վերջնական (final acceptance),
- ըստ քանակի (quantity acceptance),
- ըստ որակի (quality acceptance):

Նախնական ընդունման ժամանակ ապրանքը ստուգման է ենթարկվում վաճառողի ձեռնարկությունում՝ ապրանքի քանակի և որակի, փաթեթավորման ճշտության և դրոշմավորման, դրա տեխնիկական պայմաններին համապատասխանեցման որոշման նպատակով: Ապրանքի նախնական ընդունումից հետո գնորդը ապրանքի քանակի կամ որակի թերությունների հայտնաբերման դեպքում կարող է խոտանել այն կամ պահանջել դրանց վերացում որոշակի ժամկետում: *Վերջնական հանձման* դեպքում ֆիքսվում է փաստացի առաքումը նշանակված վայրում և նշված ժամկետում: Վերջնական հանձման արդյունքներով անցկացվում է առևտրային գործարքների հաշվարկ:

Հանձման-ընդունման վայրը պայմանագրում կոնկրետ նշվում է: Այն կարող է լինել ձեռնարկություն, պահեստ, կայարան և այլն:

Հանձման-ընդունման ժամկետը ժամանակահատված է, որի ընթացքում գնորդը պարտավոր է անցկացնել ապրանքի քանակի ստուգումներ անմիջապես դրա ստացման ժամանակ, իսկ որակը ստուգվում է ավելի երկար ժամանակահատվածում, երբ այն «աշխատում է»: Այս կերպով, ըստ քանակի և որակի ապրանքի ընդունման ժամկետները կարող են չհամընկնել:

Առաքված ապրանքի որակի ստուգումը: Ընդունման ժամանակ ստուգվում է փաստացի առաքված ապրանքի քանակի համապատասխանումը պայմանագրի պայմաններին: Գնորդը պարտավոր չէ ընդունել ապրանքը պայմանագրում նշված քանակությունից ավել կամ պակաս (կամ «մոտավորապես» պայմանի բացակայության դեպքում):

Առուվաճառքի միջազգային պայմանագրերում, որպես կանոն, նշվում է վաճառողի փաստացի առաքած և գնորդի կողմից վճարման ենթակա ապրանքի քանակի որոշման կարգը: Ամենապարզ և հասարակ եղանակը դրա քաշային կամ ծավալային ընդունումն է, որոնք նշված են տրանսպորտային փաստաթղթերում կամ ֆակտուրայում: Դա, այսպես կոչված, բեռնված մասի քաշն է (shipped weight): Սակայն ապրանքի քաշը տեղափոխման ժամանակ (հատկապես ծովային փոխադրումների) կարող է ենթարկվել փոփոխության: Այդ պատճառով ելնելով գնորդի հետաքրքրություններից ապրանքը կարող է վերակշռվել դրա «ժամանման» պահին: Այդ դեպքում քանակը որոշվում է բեռնաթափման քաշով (landed weight): Կշռումը կատարվում է իրենց կողմից ընտրված եղանակով և կշռման արդյունքները հաստատվում են (ֆիքսվում են) *քաշային սերտեֆիկատներում* (weight sertificate):

Ապրանքի ժամանման պահին դրա պակասի հայտնաբերման դեպքում գնորդը կարող է փոխադրողին պահանջ ներկայացնել:

Ապրանքի ընդունումն ըստ որակի[19]: Ապրանքի ընդունումն ըստ որակի կատարվում է հիմնականում երկու ճանապարհով՝ այն փաստաթղթի հիմքով, որով հաստատվում է ապրանքի որակի համապատասխանությունը պայմանագրի պայմաններին, և փաստացի առաքված ապրանքի որակի ստուգում անմիջապես ընդունման վայրում (ապրանքի ստուգում, դրա համեմատում նմուշի հետ և այլն):

Պայմանագրում որակի որոշման մեթոդները բավականին բազմազան են: Այդ մեթոդներից են.

[19] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.344,

• *Նախնական ստուգման մեթոդ՝ «Ստուգված-հաստատված»* (inspected-approved): Այս մեթոդը հիմնականում կիրառվում է պահեստից առևտուր իրականացնելիս այնպիսի ապրանքներով, որոնք ունեն անհատական նշաններ: Գնորդը իրավունք է ստանում ուշադիր զննել ապրանքի բոլոր տեսակները նշանակված ժամկետում: Սակայն նա կարող է չօգտվել այդ իրավունքից, և նրա մերժման փաստը նշանակում է նրա համաձայնությունը ընդունել ապրանքի այդ խմբաքանակն ըստ պայմանագրի: Եթե գնորդը ստուգման ժամանակ ապրանքը համարում է ոչ համապատասխան, գործարքը չեղյալ է համարվում: Վաճառողի կողմից ապրանքը գնորդին փոխանցման դեպքում վերջինս իրավունք ունի բողոք ներկայացնել միայն ապրանքի թաքնված թերությունների համար, որոնք նա չէր կարող հայտնաբերել ստուգման ժամանակ: Ընդ որում հարկ է տարբերել ապրանքի «թաքնված» և «տեսանելի» թերություններ հասկացությունները: «Տեսանելի» են համարվում ապրանքի այն թերությունները, որոնք գնորդը կարող է տեսնել ստուգման ժամանակ (օրինակ, տեսանելի վնասվածքները): «Թաքնված» են համարվում այն թերությունները, որոնք չեն կարող հայտնաբերվել սովորական ընդունման ժամանակ, այլ նկատելի է դառնում միայն դրա օգտագործման գործընթացում (օրինակ կոնստրուկտիվ կամ տեխնիկական թերությունը):

• *Ստանդարտային մեթոդ:* Ստանդարտը ապրանքի քիմիական, ֆիզիկական և այլ բաղադրության, փաթեթավորման և այլ բնութագրերի համապատասխան կազմակերպությունների սահմանումն է: Ապրանքի բաղադրությունը որոշող ստանդարտի առկայության դեպքում զգալիորեն հեշտանում է ապրանքի որակի որոշումը: Միջազգային պրակտիկայում մեծ տարածում ունեն տարբեր տիպի ասոցիացիաների կողմից մշակված ստանդարտները (օրինակ, միջազգային կազմակերպությունների ստանդարտներ, ազգային ստանդարտներ, տեխնիկական պայմաններ): Համընդհանուր ստանդարտները մշակվել են Ստանդարտացման Միջազգային Կազմակերպության կողմից, 1987թ.-ի մարտին այն ընդունել է միջազգային ստանդարտների ISO 9000 սերիան, որը դարձել է շատ կազմակերպությունների և պետական մարմինների

աշխատանքային գործիք: ISO 9000-ը հաճախ օգտագործվում է կազմակերպությունների միջև պայմանագիր կնքելիս որպես մատակարարի կողմից սպառողի պահանջների բավարարման հնարավորությունների գնահատման հիմք:

• *Տեխնիկական պայմանների մեթոդ* (technical conditions/specifications): Տեխնիկական պայմանները կիրառվում են հիմնականում ստանդարտների բացակայության, մեկ ամբողջական ապրանքի առաքման դեպքում, որի համար անհրաժեշտ են հատուկ պահանջներ: Տեխնիկական պայմանները հաստատվում են կողմերի համաձայնությամբ և հանդիսանում են պայմանագրի անբաժանելի մաս:

• *Նմուշային մեթոդ* (by sample): Ապրանքի ընդունման այս մեթոդը լայնորեն կիրառվում է «տեսակային» նշաններ ունեցող ապրանքների առևտրում, որոնք սակայն ոչ բավականաչափ միասնական են, որպեսզի դառնան ստանդարտով վաճառքի առարկա: Այս դեպքում վաճառողը ընտրում է երկուսից ոչ քիչ միանգամայն իրար նման ապրանքի նմուշներ: Առաջինը փոխանցվում է գնորդին և կնքվում է վաճառողի կնիքով, երկրորդը՝ մնում է վաճառողի մոտ, երրորդը (եթե այն որոշված է ըստ պայամանգրի)՝ հանձնվում է առևտրային պալատին կամ այլ անկախ կազմակերպությանը պահառության: Ապրանքի առաքման ժամանակ գնորդի կողմից ապրանքի և նմուշի միջև անհամապատասխանության հայտնաբերման դեպքում գնորդը իրավունք ունի չընդունել այդ ապրանքի խմբաքանակը և պահանջել վաճառողից ապրանքի փոխարինում, ապրանքի արժեքի վերադարձ (եթե այն արդեն վճարվել էր), ծախսերի փոխհատուցում և այլն: Վեճերի առաջացման դեպքում արբիտրաժային դատարանում սովորաբար առաջնությունը տրվում է երրորդ օրինակին:

• *«Թել-Քել» պայմանով մեթոդ* (tel quel-ֆրանսերեն, as is-անգլերեն, նշանակում է «այնպիսին ինչպիսին կա»): Այս մոթոդը կիրառվում է այն դեպքում, երբ գնորդի կողմից ապրանքի նկատմամբ պահանջներ չկան, միայն թե ապրանքը համապատասխանի իր անվանմանը: Այլ կերպ ասած, գնորդը պարտավոր է ընդունել իր անվանմանը համապատասխան ցանկացած ապրանք՝ ինչպիսի որակ

էլ որ այն ունենա: Ճանապարհին ապրանքի որակի փչացման բոլոր հնարավոր հետևանքները ընկնում է գնորդի վրա, այսինքն վաճառողը ոչ մի պարտականություն չի կրում: Այս մեթոդը լայն կիրառում է ստացել:

• *Պատրաստի արտադրանքի թողարկման մեթոդ:* Այս մեթոդը կիրառելի է մի քանի տեսակի հումքով արտադրվող ապրանքի առևտրում: Այս դեպքում որակը որոշվում է պատրաստի արտադրանքի միջոցով, որը արտադրվել է տվյալ հումքի միավորից (օրինակ, հստակ որոշված տեխնոլոգիական գործընթացի արդյունքում թաց շաքարից կարելի է ստանալ զգալի քանակությամբ ռաֆինադ):

• *Ապրանքներում առանձին տարրերի ներառման մեթոդ:* Քիմիական ապրանքների, հանքաքարերի, որոշ սննդային մթերքների առևտրում նշվում է մաքուր տարրերի նվազագույն քանակը կամ այլ բաղկացուցիչ մասերի առավելագույն թույլատրելի քանակությունը (օրինակ, մաքուր սպիրտի աստիճանի նշումը):

• *Ընդունված որակի մեթոդ:* Այս մեթոդի դեպքում որակը պետք է համապատասխանի առևտրային շրջանառությունում ընդունված միջին մակարդակի որակին: Ապրանքը նշանակվում է որպես «սովորական» կամ «միջին»:

«Հանձման-ընդունման» պայմանում հաստատվում են նաև ապրանքի որակի անհամապատասխանության հայտնաբերման դեպքում կողմերի իրավունքներն ու պարտականությունները: Օրինակ, գնորդը պարտավոր է ընդունել ապրանքը, եթե նշված որակից շեղումը չի գերազանցում որոշակի սահմանը, սակայն վճարում է իջեցված գներով: Նման իջեցումները միջազգային առևտրում կոչվում են զեղչեր (loss allowance): Պայմանագրով նախատեսված ապրանքի որակից ավելի բարձր որակով ապրանքի առաքման դեպքում գնորդը (եթե նա ընդունել է ապրանքը) վաճառողին վճարում է լրացուցիչ գումար բարձր որակի համար, որը կոչվում է բոնիֆիկացիա (bonus allowance): Զեղչի և բոնիֆիկացիայի չափը սովորաբար հաստատվում է պայմանագրով կամ արբիտրաժով:

Առաքման որակի և կոմպլեկտայնության երաշխիքները: Պայմանագրային երաշխիքների ձեռք բերումը հանդիսանում է

ապրանքի որակի նկատմամբ պատասխանատվության պահպանման եղանակ և գնորդի հետաքրքրությունների պաշտպանման միջոց: Միջազգային առուվաճառքի պայմանագրերում սովորաբար ներառվում է մի պայման, ըստ որի գնորդը պատասխանատու է երաշխավորման ժամկետում ապրանքի որակի համար: Տվյալ պայմանը որոշում է վաճառողի կողմից երաշխիքի ծավալը, ապրանքի թերությունների կամ պայմանագրին չհամապատասխանման հայտնաբերման դեպքում վաճառողի պատասխանատվության երաշխիքային ժամկետը:

Տարբերում են հետևյալ երաշխիքային ժամկետներ՝

• *Շահագործման երաշխիքային ժամկետ*՝ ժամանակահատված, որի ընթացքում արտադրողը երաշխավորում է շահագործման ընթացքում ապրանքի որակի ցուցանիշների կայունությունը՝ սպառողի կողմից շահագործման պայմաններին հետևելու դեպքում:

• *Պահպանման երաշխիքային ժամկետ*՝ ժամանակահատված, որի ընթացքում արտադրողը երաշխավորում է ստանդարտներով հաստատված բոլոր շահագործման ցուցանիշների ու ապրանքի սպառողական բաղադրության պահպանումն՝ սպառողի կողմից պահպանման պայմաններին հետևելու դեպքում:

• *Ապրանքի պիտանելիության ժամկետ*՝ ժամանակահատված, որի ընթացքում արտադրողը երաշխավորում է ապրանքի շահագործման ցուցանիշներն ու սպառողական բաղադրության ստանդարտներով հաստատումը՝ սպառողի կողմից ապրանքի շահագործման և պահպանման պայմանների հետևելու դեպքում:

Ապրանքի պիտանելիության ժամկետը կարող է լինել մի քանի ամսից մինչև մի քանի տարի: Այն կարող է հաշվարկվել՝

- ապրանքի առաքման ամսաթվից,
- ապրանքի փոխանցման ամսաթվից,
- առաջին սպառողին ապրանքի փոխանցման ամսաթվից,
- վաճառողից գնորդին գրավոր տեսքով ծանուցման ստացման պահից, որը վկայում է սարքավորումների ուղարկմանը պատրաստ լինելու մասին,
- սարքավորումները շահագործման հանձնելու ամսաթվից:

Երաշխիքային պայմանագրում ուղղակի արտահայտումը ներառվում է պայմանագրի այն մասում, որը վերաբերվում է ապրանքի որոշակի որակյալ բաղադրությանը՝ արտահայտված ապրանքի բնութագրումով, նմուշի ներգրավմամբ կամ նման որակի առկայության խոստումով: Նման պայմանի բացակայության դեպքում պայմանագրում լռելյայն ներառվում է հետևյալը.

1. ապրանքի վաճառման համար պիտանելիության երաշխիք (այսինքն՝ միջին որակ կամ սովորական օգտագործման ժամկետայնություն),

2. որոշակի նպատակին ապրանքի համապատասխանության երաշխիք:

Վաճառողը կրում է պատասխանատվություն այդ երաշխիքների խախտման համար:

Ապրանքի որակի բարձրացման և ապրանքի հնարավոր թերությունների պատճառով վաճառողների և գնորդների թվաքանակի պակասեցումը կանխելու նպատակով՝ հաճախ պայմանագրով նախատեսում են ապրանքի որակի ստուգում անմիջապես մասնագետ առաքողների ձեռնարկությունում: Այս դեպքում տեսչական հսկողություն իրականացնող կազմակերպության կողմից տրվում է տեսչական ստուգման սերտեֆիկատ: Նվազագույնը որպես այդպիսին կարող է հանդիսանալ տեսուչի կողմից ապրանքի ակնադիտական ստուգման պահանջը և փաստի արձանագրումը, որ ապրանքը արտաքին տեսքով գտնվում է լավ վիճակում:

Տարբեր ապրանքների տեսչական ստուգում իրականացնող բազմաթիվ տեսչական կազմակերպություններից ամենահայտնին է Societe Generale de Surveillance SA (AGS), որը միջազգային առևտրի շատ կետերում ունի ներկայություն: Անկախ կազմակերպության կողմից տեսչական հսկողության անցկացումը բեռնաթափումից առաջ թույլ է տալիս խուսափել հետագայում գնորդի և վաճառողի միջև առաջացող վեճերից:

Որակի երաշխիքի համեմատ տարբերում են արտադրանքի կոմպլեկտայնություն և առաքման կոմպլեկտայնություն:

Արտադրանքի կոմպլեկտայնությունը ենթադրում է առաքման անհրաժեշտություն բաղկացուցիչ մասերի այնպիսի միասնական ձևով, որը թույլ է տալիս օգտագործել արտադրանքը ըստ

նշանակման: Այդ միասնականության մեջ, որը սովորաբար հաստատվում է համապատասխան նորմատիվա-տեխնիկական փաստաթղթերով, մտնում են տարրերը, հանգույցները, ագրեգատները և այլն:

Առաքման կոմպլեկտայնությունը նշանակում է, որ վաճառողը կրում է պատասխանատվություն առաքել ապրանքը դրա բաղադրիչների միասնականությամբ՝ պայմանագրում նախատեսված ձևով: Նման միասնականությունը կարող է ներառել ավարտուն (ամբողջական) արտադրանք ինչպես կապված, այնպես էլ կապ չունեցող միավոր տնտեսական նշանակության որոշակի անվանակարգային ծավալով:

Պայմանագիրը կարող է ներառել վաճառողի պարտականությունը փոխանցելու գնորդին տեխնիկական փաստաթղթերը, որոնք անհրաժեշտ են ապրանքի օգտագործման համար: Այն հիմնականում փոխանցվում է մեքենաների, սարքավորումների և հավաքածուների առաքման ժամանակ:

Առաքման պայմանների խախտման, ապրանքի ոչ կոմպլեկտային առաքման, արտադրանքի վատ որակի և պայմանագրում նշվածի համեմատ գների փոփոխման դեպքում գնորդը իրավունք ունի ներկայացնելու պահանջ (գանգատ):

2.11 Պայմանագրի խախտման պատասխանատվությունը

Պայմանագրի կետերի խախտում է համարվում պարտավորություններ չկատարելը կամ դրանց ոչ հարկի ձևով կատարելը: Այս դեպքում առաջանում է պատասխանատվություն խախտող կողմի համար, որը պարտավոր է վերականգնել մյուս կողմի վնասը կապված ոչ պատշաճ ձևով պայմանագրային պարտավորությունների կատարման հետ: Նմանատիպ պատաս-խանատվությունը կարող է ունենալ փոխհատուցման կամ տուգանքային բնույթ: Այն ծառայում է որպես ազդող լծակ, որը թույլ է տալիս կոնտրագենտին տնտեսական մեթոդներով ազդել դիմացինի կարգապահության վրա: Իրավական հիմք են հանդիսանում ազգային օրենսդրությունը (օգտագործվող իրավունքը, որը ներառված է

պայմանագրում), միջպետական համաձայնագրերը, օրինակ միջազգային առուվաճառքի գործարքների ժամանակ կիրառվում են Վիեննայի կոնվենցիայի դրույթները, որոնք կարգավորում են այդ խնդիրները:

Արտասահմանյան գործընկերների հետ պայմանագիր կնքելիս անհրաժեշտ է հաշվի առնել, որ սանկցիաները, որոնք ներկայացված կլինեն պայմանագրում, կրում են ապահովման միջոցի դեր, որ պայմանագրի մյուս կողմը կկատարի պայմանագրով նշված իր պարտավորությունները:

Պարտականությունների չկատարման պատասխանատվությունը, որպես կանոն, արտահայտվում է դրամական վճարմամբ:

Տուգանք: Տուգանքը պայմանագրային պարտավորությունների ապահովման առավել հաճախ օգտագործվող ձևն է: Տուգանքի վճարումը կախված չէ նրանից գործընկերը կրել է փաստացի վնաս, թե ոչ: Տուժող կողմը պարտավոր չէ ապացուցել կորստի առկայությունը, որը առաջացել է խախտումից: Անկախ նրանից, թե նա ստացել է թեկուզ օգուտ, կարող է պահանջել տուգանքի վճարում: Գործում է ընդհանուր կանոն, որ տուգանքի վճարումը չի ազատում պարտատուին իր պարտականությունների կատարումից: Շատ կարևոր է պայմանագրի կետերում որոշել տուգանքային սանկցիայի չափը և վնասների որոշման ձևը: Տուգանքը կարող է արտահայտվել ինչպես ամուր դրամական գումարի տեսքով, այնպես էլ ապրանքի ընդհանուր արժեքից՝ տոկոսի տեսքով:

Տույժը իրենից ներկայացնում է որոշակի դրամական գումար, որը պարտառուն պետք է վճարի պարտատիրոջը պարտականությունների կատարումն ուշացնելու ամեն օրվա համար: Ընդհանուր կանոնի համաձայն, տույժը սահմանվում է չկատարված պարտականությունների ընդհանուր արժեքից որոշակի տոկոսներով:

Կոնտրագենտները պայամանգրի պայմաններում կարող են ներառել պարտականությունների չկատարման կամ ոչ հարկի ձևով կատարման սանկցիաներ (տուգանք՝ գնորդի կողմից ապրանքի անհիմնավոր հրաժարման դեպքում և այլն):

Լեղանակ

7. Սանկցիաներ

7.1 Այն դեպքում, երբ վաճառողը չի առաքում ապրանքը տվյալ պայմանագրում նշված ժամկետում այն պատճառով, որի համար կրում է պատասխանատվություն, ապա նա վճարում է գնորդին տուգանք:

7.2 Տուգանքը հաշվարկվում է տվյալ պայմանագրում նշված ժամկետի լրացման առաջին իսկ օրվանից, ամեն ուշացված օրվա դիմաց վճարելով չառաքված ապրանքի ինքնարժեքի ____ %-ի չափով:

7.3 Տուգանքը կպահվի առաքվող ապրանքի ինքնարժեքի դիմաց վճարվող գումարից: Այն դեպքում, երբ ինչ որ պատճառներով Գնորդը չի պահել տուգանքը Վաճառողին վճարվելիք գումարից, ապա վերջինս պարտավոր է Գնորդի առաջին իսկ պահանջի դեպքում վճարել տուգանքի գումարը:

7.4 Այն դեպքում, եթե ապրանքի առաքման ժամկետի ուշացումը գերազանցում է _____ օրը, ապա Գնորդը իրավունք ունի հրաժարվել պայմանագրից կամ դրա որոշ մասից:

7.5 Պայմանագրի կատարման նպատակով Գնորդը կարող է կնքել պայմանագիր այլ երրորդ անձի հետ: Այս դեպքում Վաճառողը պետք է փոխհատուցի Գնորդի ծախսերը երրորդ անձի հետ պայմանագիր կնքելիս և տվյալ պայմանագրով նախատեսված ապրանքի գնի ու երրորդ անձի մոտ եղած գնի տարբերությունը:

7.6 Տվյալ պայմանագրում նախատեսված որակի և քանակի նորմերին համապատասխան ապրանքը չհիմնավորված պատճառով չընդունելու դեպքում Գնորդը պարտավոր է փոխհատուցել ապրանքի փոխադրման, նրա ապահովագրման համար, ինչպես նաև Վաճառողին վճարել տուգանք ապրանքի ընդհանուր արժեքի ____%-ի չափով:

Հեղանակ

7. Սանկցիաներ

7.1 Պայմանագրում նշված առաքման ժամկետից ուշացման դեպքում Վաճառողը պարտավոր է Գնորդին վճարել տուգանք առաջին չորս շաբաթների ընթացքում ամեն ուշացրած շաբաթի համար չառաքված ապրանքի արժեքի 0.5%-ի չափով և ամեն նախորդող շաբաթի համար՝ 1%:

7.2 Տուգանքի ընդհանուր գումարը չպետք է գերազանցի ժամկետում չառաքված ապրանքի արժեքի 20%-ը:

7.3 Տուգանքի չափը չի կարող փոփոխության ենթարկվել արբիտրաժային գործընթացների ժամանակ:

7.4 Այն դեպքում, երբ ապրանքի առաքման ուշացումը գերազանցում է երեք ամիսը, ապա Գնորդն իրավունք ունի հրաժարվել պայմանագրից կամ դրա որոշակի մասից:

Դրական պայմանագրային հետաքրքրությունն (expectance interest) այն է, որ տուժող կողմը պետք է ունենա վնասի փոխհատուցում այն մակարդակով, որը կլիներ պայմանագիրը իրականացնելիս: *Բացասական պայմանագրային հետաքրքրության* (reliance interest) տակ հասկանում ենք տուժած կողմի իրավունքը ստանալ փոխհատուցում վնասների համար, որոնք նա կրել է՝ նկատի առնելով, որ պայմանագիրը կիրականացվի:

Վնասի փոխհատուցման իրավունքը իրենից ներկայացնում է դրա արտահայտումը դրամական կամ այլ համապատասխան նյութա-կոմպեսացիոն ձևով: Բացասական հետաքրքրության դրամական արտահայտությունը (ծախսերը, որոնք կրել է տուժող կողմը) կարող է փաստացի հաստատվել: Բացասական հետաքրքրությունը դրամական արտահայտությամբ գնահատելու համար գոյություն ունի երկու եղանակ՝ սահմանված ծախս, որը անհրաժեշտ է կատարման համապատասխան փոփոխության համար, և ֆինանսական հետևանքների սահմանում որոշակի առանձնահատկությունների կորստից այն պատճառով, որ տուժող կողմը չի ստացել եկամուտ, որը կարող էր ստանալ պայմանագրի կատարման դեպքում:

Վնասները պետք է լինեն անխուսափելի, չնախատեսված և ստույգ: Տուժած կողմը պետք է խելացի ձևով փորձի փոքրացնել ոչ ցանկալի հետևանքները, որոնք առաջացել են պայմանագրի խախտումից: Վնասի չափի սահմանման ժամանակ, որպես կանոն, երբեմն ընդունում են ոչ թե ապրանքի պայմանագրային գինը (price), այլ շուկայական արժեքը (value): Երբեմն էլ կիրառում են պայմանագրային գնի և շուկայական արժեքի միջին մեծությունը:

Արտաառևտրային պայմանագիր կնքելիս կողմերը պետք է հատուկ պայմանավորվեն, թե ինչ են հասկանում վնաս (կորուստ) ասելով: Համաձայն Վիեննայի կոնվենցիայի.

«Կողմերից մեկի կողմից պայմանագրի խախտման դեպքում առաջացած վնասը կազմում է կորստին համապատասխան գումարը, ներառած պայմանագրի մյուս կողմի բաց թողած եկամուտները պայմանագրի խախտման հետևանքով: Նման վնասները չեն կարող գերազանցել կորուստը, որը պայմանագիրը խախտող կողմը կանխատեսել էր կամ պիտի կանխատեսեր պայմանագիրը կնքելիս՝ որպես պայմանագրի խախտման դեպքում հնարավոր հետևանք, հաշվի առնելով այն հանգամանքները, որի մասին նա այդ պահին իմացել է կամ պարտավոր էր իմանալ»:

2.12 Պատասխանատվությունից ազատող պայմաններ, անհաղթահարելի խոչընդոտ (Ֆորս-մաժոր)

Պայմանագրային պարտավորությունների կատարման ժամանակ կարող են ի հայտ գալ բացառիկ հանգամանքներ, որոնք խոչընդոտում են պարտավորությունների պատշաճ կատարմանը: Ընդհանուր կանոնի համաձայն պայմանագրի կողմերը չեն կրում պատասխանատվություն պայմանագրային պարտավորությունների չկատարման համար, եթե ապացուցեն, որ դա դուրս է եղել իրենց հսկողությունից[20]: Պայմանագրային պարտավորությունների չկատարման հանգամանքը պետք է ունենա այնպիսի բնույթ, որ այն կարելի լինի համարել առաջացած անկախ կամքից և նրա

[20] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г., стр.357

մեղավորությունից: Նմանատիպ հանգամանքները կոչվում են *չնախատեսված* կամ *Ֆորս-մաժորային* (force-majeure): Պայմանագրում այդ պայմանները կոչվում են *անհաղթահարելի ուժի մասին հղումներ կամ ֆորս-մաժոր*: Նմանտիպ հղումները թույլ են տալիս տեղափոխել պայմանագրային պարտավորությունների կատարման ժամկետները, կամ առհասարակ ազատում են կողմերին նրանց մասնակի կամ ընդհանուր պարտավորություններից: Անհաղթահարելի ուժի որոշման ընդհանուր սկզբունքներին կարելի է վերագրել.

1. Բացառիկ և օբյեկտիվ հանգամանքների բնույթը: Դրանք պետք է վերաբերվեն ոչ միայն տվյալ սուբյեկտին՝ պարտատուին, այլ տարածվեն բոլորի վրա: Պարտավորությունների կատարման անհնարությունը պետք է լինի բացառիկ, այլ ոչ թե դժվար պարտատուի կատարման համար:
2. Իրավաբանական ֆորս-մաժոր: Դա բարձրագույն պետական օրգանների կողմից որոշումներն են՝ իմպորտի կամ էքսպորտի արգելում, արտարժութային սահմանափակումներ:

Ֆորս-մաժորային չեն համարվում սովորական առևտրային ռիսկերը՝ դժվարություններ կապված շուկայի անհաջող իրավիճակից՝ գների փոփոխություն, ինչպես նաև կազմակերպության սնանկացում: Որպեսզի խուսափենք պայմանագրում տերմինների անհամապատասխանությունից կամ հետագա տարընթերցումներից՝ անհրաժեշտ է մանրամասնել այդ տերմինները: Անթույլատրելի է ֆորս-մաժոր հոդվածի կազմման ժամանակ սահմանափակվել միայն զուտ անհաղթահարելի ուժի մասին հղումով, չհստակեցնելով այդ հասկացության էությունը: «Անհաղթահարելի ուժ» հասկացության տակ պայմանագրի կողմերը ենթադրում են արտաքին և արտառոց երևույթները, որոնք տեղի չեն ունեցել պայմանագրի կնքման ժամանակ, որոնք առաջացել են գնորդի կամ վաճառողի կամքից անկախ, որոնց ի հայտ գալուն և գործածվելուն կողմերը չէին կարող արգելել որոշակի միջոցառումներով կամ միջոցներով:

Ըստ ժամկետայնության տարբերում են անհաղթահարելի ուժի դրության երկու մակարդակ.

1. Երկարատև- էքսպորտի կամ իմպորտի արգելում, պատերազմ, արտարժութային սահմանափակումներ և

պետական մարմինների կողմից կատարվող այլ միջոցառումներ:

2. Կարճաժամկետ- հրդեհներ, ջրհեղեղներ, այլ բնական աղետներ, ծովերի սառցակալումներ, ծովային անցումների փակումներ, որոնք ընկած են ծովային ճանապարհների վրա, բեռնաբարձման կամ բեռնաթափման նավահանգիստների միջև, ճանապարհից շեղումներ՝ կախված պատերազմական գործողությունների, գործադուլների և բնական կլիմայական պայմանների հետ:

Ֆորս-մաժորային պայմանը սովորաբար բաղկացած է երկու մասից: Առաջին մասը պարունակում է ծայրահեղ իրավիճակների շրջանակը, երկրորդում՝ ընդհանուր ապահովագրումը և այլ դեպքերը, որոնք ներառված չեն այդ շրջանակում: Որպես կանոն, ֆորս-մաժորային պայամանավորվածությունը կազմվում է հետևյալ կերպ.

1. «Ֆորս-մաժորային իրավիճակի տակ հասկանում ենք աշխատանքային անկարգությունները, գործադուլները, ճանապարհային ուշացումները, լոկաուտները, կառավարության կողմից կատարված արգելքները կամ այլ նման երևույթները, ներառած էքսպորտի կամ իմպորտի արգելումը կամ այլ լիցենզավորումը…»
2. «… կամ այլ նման չնախատեսված իրավիճակները, որոնք գտնվում են կողմերի վերահսկողությունից դուրս»:

Բացի այդ անհաղթահարելի ուժի գործածման ժամկետայնությունը պայմանագրում սահմանվում է հաշվի առնելով ապրանքի բնույթը, վաճառքի ձևը, առևտրային սովորույթները, օրինակ, շուտ փչացող ապրանքների համար տվյալ ֆորս-մաժորային ժամկետները չեն գերազանցում 15-20 օրը, սարքերի սարքավորումների համար՝ 3-6 ամիսը:

Այսպիսով, որպես կանոն, պայմանագրում հստակ նշվում է կազմակերպության անվանումը (սովորաբար առևտրային պալատները), որը պետք է հաստատի կամ վավերացնի ֆորս-մաժորային իրավիճակի առկայությունը:

Ֆորս-մաժորային հղումը պետք է ներառի հետևյալ տարրերը.

- պայմանագրային կողմին պատասխանատվությունից ազատման պայմանը, որի հետևանքով ստեղծված իրավիճակի մեջ

պայմանագրի կողմերը իրավասու և ունակ չէին փոփոխել իրադրությունը,

- Ֆորս-մաժորային հանգամանքների բնույթի որոշումը,
- հանգամանքների թվարկումը, որոնք դիտարկվում են կողմերի համար անհաղթահարելի ուժ,
- ցուցումը այն երևույթի, որ տվյալ հանգամանքները բացառիկ են, չնախատեսված և կախված չեն պայմանագրային կողմերի կամքից և համարվում են այնպիսի երևույթներ, որոնք կախված չեն նրանց գործունեության հետ,
- կողմերի պարտավորությունը որոշակի ժամանակաշրջանում տեղեկացնել ենթադրվող տևողության և հանգամանքների դադարեցման մասին, որոնք ընդունվում են Ֆորս-մաժորային,
- փաստաթղթի ձևը, որը ապացուցում է տվյալ երևույթի առկայությունը, ինչպես նաև իր գործողությունը ժամանակին և ինչ մարմինների կողմից այն պետք է հաստատվի,
- անկախ և անշահախնդիր կազմակերպության անվանումը, որը պետք է հաստատի այն փաստը, որ տվյալ պայմաններում հնարավոր չէ կատարել պայմանագրային պարտա-կանությունները,
- կողմերի իրավունքներն ու պարտականությունները Ֆորս-մաժորային հանգամանքների գործունեության լրացումից հետո,
- հաշվարկների կարգը, որը կատարվում է կողմերի միջև, եթե պայմանագրի գործածումը դադարեցվում է,
- կողմերի պատասխանատվությունը տվյալ պարտականու-թյունների չկատարման դեպքում:

Այն դեպքում, երբ պայմանագրի կողմերը չեն ներառել Ֆորս-մաժորի պայմաններ, բայց որոշել են օգտագործվող իրավունքն ու օրենսդրությունը, ապա Ֆորս-մաժորի պայմանները կկարգավորվեն կիրառվող օրենքներով: Ինչպես նաև, կողմերը կարող են նշել Վիեննայի կոնվենցիայի իրավունքներն և պարտականությունները, եթե կողմերից մեկի պետությունը ընդունում է այդ կոնվենցիայի օգտագործումը:

2.13 Ապրանքների ապահովագրումը

Արտաառևտրային գործարքներում հաճախ ներառում են ապրանքի ապահովագրման պայմաններ (insurance), այսինքն ապրանքաշարժի ճանապարհին գոյություն ունեցող վտանգների առաջացման դեպքում ծախսերի բաշխումը գնորդի և վաճառողի միջև[21]:

- *Ապահովագրության պայմանագիրը* (insurance policy) այս դեպքում հանդիսանում է առանձին պայմանագիր և իր վրա է վերցնում գնորդի և վաճառողի հետաքրքրությունների իրավական ապահովման դերը:
- *Ապահովագրական պոլիսը* (policy) վկայություն կամ սերտեֆիկատ է, որը տրվում է ապահովագրող ընկերության կողմից ի հավաստում ապահովագրական պայմանագրի և պարունակում է դրա պայմանները: Ապահովագրական պոլիսը բովանդակում է համաշխարհային պրակտիկայում կիրառվող տիպային կամ հատուկ հղումներ, որոնք հանդիսանում են ապահովագրական պայմանագրի հատուկ պայմաններ:
- *Ապահովագրական վտանգը* (insurance risk) հնարավոր իրադարձություն կամ իրադարձությունների համախումբ է, որոնց իրականացման ժամանակ կիրառվում է ապրանքի ապահովագրում: Օրինակ, գոյություն ունի արտահանողի վտանգների ապահովագրում (export risk guarantee): Սա արտահանման գործընթացի ծախսերի ապահովագրման տարատեսակ է, որը տրամադրվում է մասնագիտացված կամ մասնավոր հաստատության կողմից, որպես կանոն, բանկերի կողմից:

Ապահովագրումը կատարվում է որոշակի գումարով, որը որոշվում է ապահովագրական վճարի և վճարումների չափը ապահովագրական դեպքի ժամանակ:

Ապահովագրական դեպքը (insurance accident) փաստացի կատարված երևույթ է, որի հետևանքով տեղի են ունեցել կորուստներ: Ապահովագրական դեպքը հաստատվում է հատուկ ակտով (արձանագրությունով) կամ փաստաթղթով:

Միջազգային պրակտիկայում հայտնի են կորուստների տարբեր ձևեր.

▪ *Նոմինալ կորուստները (nominal damages)* այն կորուստներն են, որոնք վճարում են տուժող կողմին որպես բարեխիղճ կոնտրագենտի, երբ նա, լինելով իրավացի, ի վիճակի չէ բավականին հիմնավորումներ ներկայացնել կոնտրագենտի կողմից պայմանագրի կետերի խախտման դեպքում:

▪ *Ողղակի կորուստները (direct general damages)* պայմանագրի կետերի խախտման հետևանքով առաջացած վնասներն ու կորուստներն են, որոնք ենթակա են վերականգնման:

Ծովային իրավունքներում առհասարակ *վթար* կոչվում են այն կորուստները, որոնք առաջացել են բեռի ծովային փոխադրման ժամանակ:

Ընդհանուր վթարները (general average) այն կորուստներն են, որոնք կատարվել են դիտավորյալ կամ գիտակցաբար, կամ ամբողջ նավը, ֆրախտը կամ փոխադրվող բեռը վնասից, «զոհաբերությունից» ազատելու համար: Ի տարբերություն վթարի *ընդհանուր վթարը* միայն կորուստներն են, որոնք բաժանվում են այն կողմերի միջև, որոնք մասնակցում են ծովային բեռնափոխադրման գործընթացին: Ընդհանուր վթարի օրինակ կարող են ծառայել կորուստները, որոնք առաջացել են նավում՝ հրդեհի մարման ժամանակ բեռը ջուրը նետելիս և այլն: Այս դեպքում զոհաբերությունը կատարվում է ընդհանուր հետաքրքրությունից ելնելով:

Մասնակի վթարը (particular average) նավի, բեռի և ֆրախտի կորուստներն են, որոնք չեն համարվում ընդհանուր վթար, այդ թվում ինքնաբռնկված բեռը, որը նետվել է ջուրը, հրդեհի մարման ընթացքում բեռի կամ նավի այն մասի վնասները, որոնք հրդեհվել են: Մասնակի վթարի հետևանք համարվող կորուստերը չեն բաշխվում նավի, բեռի և ֆրախտի միջև: Այն կրում է տուժող կողմը կամ այն անձը ում մեղքով տեղի է ունեցել տվյալ դեպքը:

Ապահովագրական պայամանագրի գործունեությունը սկսվում է այն պահից, երբ բեռը բեռափոխադրման փուլի համար վերցվել է պահեստից և շարունակվում է այդ գործընթացի ողջ ընթացքում,

[21] Նույն տեղում, էջ 364

հաշվի առնելով բոլոր տեսակի բեռնափոխադրումները, վերաբարձումները, բեռնաթափումները, միջանկյալ բեռնաբարձման և բեռնաթափման կետերում պահպանումները մինչև որ ապրանքը չի հասնում ապահովագրական պոլիսում նշված վերջնական կետը:

Պայմանագրի կատարման ժամանակ կիրառվում է ապրանքի ապահովագրում տրանսպորտային վտանգներից (ռիսկերից): Կախված փոխադրման միջոցից՝ տարբերում են ծովային, ավիացիոն կամ ցամաքային ապահովագրում: Ապահովագրումը ինքնակամ ակտ է: Առաքման բազիսային պայմաններով որոշվում է ապահովագրմամբ զբաղվող կողմը: Այդ պայմանները սովորաբար ենթադրում են, թե ով պետք է կրի ապահովագրման ծախսերը՝ գնորդը, թե վաճառողը: Օրինակ, FOB պայմանի դեպքում գնորդն է կրում ապահովագրական ծախսերը, նույնիսկ եթե վաճառողը գնորդի խնդրանքով իր վրա է վերցրել ապահովագրական պոլիսի ձևակերպումները: Իսկ CIF պայմանի դեպքում վաճառողը պարտավոր է վճարել ապահովագրական ծախսերը և ստանալ գնորդի անունով գրված ապահովագրական պոլիս և այլն:

Սովորաբար բեռը ապահովագրվում է գնորդի օգտին: Արժեքը, ըստ որի ապահովագրվում է բեռը, սովորաբար ձևակերպվում է հետևյալ կերպ՝ ապրանքի արժեք+ ֆրախտ+ բեռնման արժեք+ (5-10%) ավելացում՝ ադմինիստրացիոն ծախսերի և գնի աճի ծածկման համար, եթե ապրանքը առաքվում է կրկնվող պատվերով:

Ապահովագրության պայմանագիրը կարող է կնքվել այս երեք պայմաններից մեկով.

1. բոլոր վտանգների համար պատասխանատվությամբ,
2. մասնակի վթարների համար պատասխանատվությամբ,
3. վնասվածքի համար առանց պատասխանատվությամբ, բացի աղետի (խորտակում, փլուզում) դեպքերից:

2.14 Արբիտրաժ

Միջազգային առևտրում երբեք չի կարելի բացառել իրավական վեճերի առաջացման հնարավորությունը: Երբեմն դրանք առաջանում են պայմանագրի կետերի կատարման ժամանակ կողմերի

պարտավորությունների տարբեր ձևով ընկալման կամ ընդունման պատճառով: Դեպքերի մեծամասնությունը կարգավորվում է բանակցությունների ճանապարհով, որի ընթացքում գտնվում են օպտիմալ լուծումներ: Այն դեպքում, երբ կողմերի տարբեր մեկնաբանումների հետևանքով հնարավոր չի լինում լուծել խնդիրը, ապա վեճը կարգավորվում է արբիտրաժային դատարանի օգնությամբ: Իրավական հիմքի ապահովման համար նշանակություն ունեն այնպիսի պայմանների ստեղծումը, որոնք երաշխավորում են հնարավոր վեճերի օբյեկտիվ լուծումը: Ապրանքների առուծախի միջազգային պայմանագրերում պետք է կանոնակարգված լինի վեճերի լուծման կարգը, որոնք կարող են առաջանալ բանակցությունների ընթացքում համաձայնություն չգտնելու դեպքում: Գրեթե ոչ մի պետության օրենքներում չկա արգելք ուղղված արբիտրաժի տեղի ընտրությանը: Արբիտրաժի տեղի ընտրությունը չի սահմանափակվում և ազատ է:

Արբիտրաժային վերապահությունը (arbitration clause) հանդիսանում է ապագայում հնարավոր վեճերին վերաբերող արբիտրաժային համաձայնություն: Արբիտրաժային վերապահությունը պետք է ճիշտ ձևակերպված լինի, քանի որ դրա բովանդակությունից է կախված արբրիտաժի իրավասությունը վեճը վերանայելիս: Հարկ է նշել, որ պայմանագրում արբիտրաժային վերապահության ներառելու յուրահատկությունը կայանում է դրա ինքնավար լինելու և իրավական ինքնուրույնության մեջ: Դա նշանակում է, որ արբիտրաժային համաձայնության իրողությունը կապ չունի տվյալ պայմանագրի իրողության հետ: Պայմանգրում արբիտրաժային վերապահության ներառման դեպքում կողմերը չեն կարող խուսափել վեճերը արբրիտաժ տեղափոխելուց:

Արբիտրաժային դատարանը (arbitration court) պետական մարմին է, որը իրականացնում է դատական գործունեություն՝ ուղղված տնտեսվարող գործընթացներում առաջացած վեճերի լուծմանը: Այդ թվում, ձեռնարկատիրական վեճերը, այնպիսի գործունեության վեճեր, որոնք դուրս են քաղաքացիական (տնտեսական վեճեր) կամ կառավարման ոլորտի իրավահարաբերություններից:

Միջպետական տնտեսական վեճերը, որոնք առաջացել են ԱՊՀ երկրների և նրա ինստիտուտների կողմից նախատեսված ակտերով տնտեսական պարտավորությունների կատարման ժամանակ, լուծվում են ԱՊՀ երկրների Տնտեսական դատարանով:

Ֆեոդալիզմի դարաշրջանում միջնորդ (արբիտրաժային) դատարաններ չկային այն պարզ պատճառաբանությամբ, որ տնտեսությունը կրում էր փակ բնույթ, և ամեն մի ֆեոդալ իր տիրույթներում ուներ անսահմանափակ իշխանություն, այդ թվում և դատական: Արբիտրաժի հանդեպ հետաքրքրությունը սկսեց աճել առևտրի զարգացմանը զուգընթաց: 18-19 դարերում արդեն ստեղծվեցին առաջին ինստիտուցիոնալ արբիտրաժները՝ բորսաներին, առևտրական պալատներին կից[22]:

Միջազգային առևտրային արբիտրաժի զարգացման համար բեկումնային եղավ Փարիզի Միջազգային առևտրային պալատի հիմնումը: Ստեղծման առաջին օրերից Պալատն իր առջև խնդիր ուներ մեխանիզմներ մշակել միջազգային առևտրային ոլորտում վեճերի «արագ, էժան և վերջնական» լուծման համար: Պալատի կողմից առաջադրված սկզբունքներն էլ հետագայում դրվեցին հիմնադրվող միջազգային առևտրային արբիտրաժների գործունեության հիմքում: 1923 թվականին Միջազգային առևտրային պալատին կից ստեղծվեց մշտապես գործող Արբիտրաժային դատարանը:

Միջնորդ դատարանը (arbitrag, arbitrag tribunal, reference tribunal) կողմերի կողմից ընդունված դատարանն է՝ նրանց միջև ծագած վեճը լուծելու համար[23]: Հայտնի են միջնորդ դատարանի կազմակերպման երկու եղանակ՝ մշտապես գործող և տվյալ խնդրի լուծման համար (ad hoc- լատիներեն «դրա համար»): Ad hoc արբիտրաժները միանգամյա գործող արբիտրաժներն են, երբ արբիտրաժը ստեղծվում է կոնկրետ վեճը քննելու և լուծելու համար, որից հետո այն դադարում է գոյություն ունենալուց: Մշտապես գործող արբիտրաժը, որպես կանոն, ստեղծվում է բորսաներին, առևտրա-

[22] «Միջազգային մասնավոր իրավունք», Ա. Մ. Հայկյանց, 2003թ, էջ 264

[23] “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2001г.,стр. 370

արդյունաբերական պալատներին, միություններին և այլ կազմակերպություններին կից:

2.15 Պայմանագրի եզրափակիչ կետերը

Պայմանագրի լեզուն: Շատ կարևոր է նշել պայմանագրի պայմաններում պայմանագրի և նամակագրության լեզվի մասին տեղեկությունները, քանի որ իրավաբանական և այլ տեխնիկական տերմինների բառացի թարգմանությունը մի լեզվից մյուսը բացարձակապես ճշգրիտ անհնար է: Եվ նույն պայմանագրի տեքստերը գրված տարբեր լեզուներով կարող են առաջացնել որոշակի անհամապատասխանություն: Նպատակահարմար է նաև պայմանագրում որոշել, թե որ լեզվով պետք է տեղի ունենա նամակագրությունը գնորդի և վաճառողի միջև: Այն դեպքում, եթե կողմերը չեն համաձայնեցրել կամ չեն քննարկել լեզվի կիրառման խնդիրը, ապա, համաձայն սովորույթի, նամակագրության լեզուն դառնում է այն լեզուն, որով եղել է առաջարկ կնքել պայմանագիրը: Որպես կանոն, արտաառևտրային առք ու վաճառքի պայմանագրերը կազմվում են երկու լեզուներով՝ գնորդի և վաճառողի: Բայց այդ դեպքում քննարկվում է, որ երկու լեզուն էլ ունեն իրավաբանական ուժ: Արտաառևտրային գործարքը կնքելիս անհրաժեշտ է ձգտել նրան, որ պայմանագիրը ձևակերպված լինի այն լեզվով, որով գործարարը տիրապետում է բացարձակապես լավ: Սակայն, եթե մյուս կողմի ցանկությամբ պայմանագիրը կազմված լինի 2 լեզուներով, ապա պայմանագրի տեքստում պետք է կատարել հղում այն մասին, որ եթե տեղի ունենա անճշտություններ ու անհամաձայնություններ, որ լեզվինն է տրվում արտոնությունը, օրինակ.

10. Նամակագրության և պայմանագրի լեզուն

10.1 Սույն պայմանագիրը կազմված է _____ լեզուներով:

10.2 Սույն պայմանագրի հետ կապված բոլոր գրագրությունները տարվում են _____ լեզուներով:

10.3 Մտքերի տարբեր կերպ մեկնաբանման կամ բովանդակության մեջ տերմինների անհամապատասխանության դեպքում առաջնությունը տրվում է Պայմանագրի _____ լեզվով գրված բովանդակությանը:

10.4 Օֆիցիալ փաստաթղթերը, որը կապված է Պայմանագրի, դրա գործունեության և իրականացման հետ, համարվում են իրական որ լեզվով որ նրանք ստեղծվել են, իսկ թարգմանությունը _____լեզվով անհրաժեշտության դեպքում ստեղծում է կողմը, որը այն օգտագործում է:

Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելը: Արտաառևտրային առք ու վաճառքի պայմանագրի կարևոր մաս է հանդիսանում պայմանագիրը ուժի մեջ մտնելու, ինչպես նաև գործունեության ժամկետի նշումը: Եթե պայմանագրի ուժի մեջ մտնելը կախված է պայմանագրի կողմերից, ապա այս պայմանի ձևակերպումը կատարվում է հետևյալ կերպ.

Լեղանակ

11.Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելը

11.1. Սույն պայմանագիրն ուժի մեջ է մտնում լիազորված անձանց կողմից այն ստորագրելու պահից:

11.2. Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելու ամսաթիվը համարվում է պայմանագրի առաջին էջի աջ անկյունում նշված ամսաթիվը:

11.3. Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելուց հետո նրա նախորդող բանակցություններն ու նամակագրությունները կհամարվեն անվավեր:

Այն դեպքում, երբ պայմանագրի ուժի մեջ մտնելը կախված է ոչ միայն կողմերի կամքից, այլ նաև իրավասու պետական մարմինների թույլտվությունից (օրինակ կողմերը պետք է ստանան համապատասխան թույլտվություն նախատեսվող գործունեություն իրականացնելու համար), ապա պայմանագրի ուժի մեջ մտնելու պայմանը կարող է ձևակերպվել հետևյալ կերպ.

Հեղանակ

11.Պայմանագրի ուժի մեջ մտնելը

11.1. Սույն պայմանագիրն ուժի մեջ է մտնում իրավասու պետական մարմինների կողմից հավանություն ստանալուց հետո:

11.2. Պայմանգրի ուժի մեջ մտնելու ամսաթիվը համարվում է իրավասու պետական մարմինների հավանությունը հաստատող փաստաթղթի վրա նշված ամսաթիվը:

11.3. Կողմերը իրենց վրա են վերցնում տվյալ Պայմանագրով նախատեսված գործարքների իրականացման համար անհրաժեշտ իրավասու պետական մարմինների հավանության ստացման համար բոլոր անհրաժեշտ միջոցները կիրառելու պարտականությունը:

11.4. Այն դեպքում, երբ Գնորդի և Վաճառողի երկրների իրավասու պետական մարմինները չեն հաստատում Պայմանագիրը, ապա վերջինս համարվում է օրենսդրական ուժի մեջ չմտած: Ընդ որում կողմերը իրավունք չունեն պահանջելու ծախսերի փոխհատուցում:

Պայմանագրի փոփոխումն ու լրացումը: Սովորաբար միջազգային առք ու վաճառքի պայմանագիրը իրականացնող հոդվածը պարունակում է պայմանագրում լրացում կամ փոփոխություն կատարելու պայմանի կարգը: Այն պետք է լինի պարզ գրավոր տեսքով, եթե այլ բան նախատեսված չէ օգտագործվող իրավունքով: Արտաառևտրային հարաբերությունների պրակտիկայում ձևավորվել է պայմանագրում լրացում կամ փոփոխություն կատարելու պայմանի ներառման երկու եղանակ: Առաջինը ենթադրում է, որ լրացումներն ու փոփոխությունները պետք է ներառվեն անմիջականորեն պայմանագրի բովանդակության մեջ՝ ըստ կողմերի փոխհամաձայնության: Այս դեպքում դրանք ստանում են իրավական ուժ: Երկրորդ եղանակը ենթադրում է լրացումներնի ու փոփոխություններ ձևակերպում լրացուցիչ արձանագրության, համաձայնության տեսքով, որը կցվում է պայմանագրին:

Լրացումների և փոփոխությունների ցանկացած դեպքում, անկախ կոնտրագենտների կողմից ներառման եղանակից, դրանք պետք է իրականացվեն գրավոր տեսքով՝ հետագա տարաձայնություններից խուսափելու համար:

Ելակ

12. Պայմանագրի փոփոխումն ու լրացումը

12.1. Պայմանագրի փոփոխումն ու լրացումը կատարվում է միայն գրավոր տեսքով:

12.2. Վաճառողի և Գնորդի համար պարտադիր և իրական են համարվում միայն այն լրացումներն ու փոփոխությունները, որոնք պայմանագրի բովանդակության մեջ ներառված են անմիջականորեն իրենց կողմից և փոխադարձ համաձայնությամբ:

IIելակ

12. Պայմանագրի փոփոխումն ու լրացումը

12.1. Պայմանագրի փոփոխումն ու լրացումը կատարվում է միայն գրավոր տեսքով:

12.2. Վաճառողի և Գնորդի համար պարտադիր և իրական են համարվում միայն այն լրացումներն ու փոփոխությունները, որոնք պայմանագրի բովանդակության մեջ ներառված են իրենց կողմից փոխադարձ համաձայնությամբ:

12.3. Տվյալ պայմանագրի լրացումների կամ փոփոխությունների մասին գրավոր ձևով համաձայնության տակ հասկանում ենք համաձայնություն անմիջական բանակցությունների արձանագրության տեսքով (լրացուցիչ համաձայնություն) և կցված Պայմանագրի բովանդակությանը, ինչպես նաև այն համաձայնությունները, որոնք ձեռք են բերվել հեռագրերի և ֆաքսերի փոխանակմամբ:

Միջազգային առք ու վաճառքի պայմանագրի վերջնական մասը կազմվում է հետևյալ կերպ.

Սույն պայմանագիրը կազմվել և ստորագրվել է _____ օրինակով _____ լեզուներով : Ամեն կողմին
(ինչպիսի)

պատկանում է _____ օրինակ:
(քանակություն)

Վաճառող՝

(Իրավաբանական հասցե, ռեկվիզիտներ)

Գնորդ՝

(Իրավաբանական հասցե, ռեկվիզիտներ)

Վաճառող _____ (ստորագրություն)

Կնիք

Գնորդ _____ (ստորագրություն)

Կնիք

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Որ՞ն է միջազգային առուվաճառքի պայմանագրերի էական և ոչ էական պայմանների իրավական նշանակությունը:
2. Ի՞նչ է առաքման բազիսային պայմանը և ո՞րն է դրա հիմնական նպատակը:
3. Ինչու՞ է կարևոր իմանալ, թե որ երկրի օրենքն է կիրառվելու միջազգային առուվաճառքի պայմանագրի հարաբերությունները կարգավորելիս:
4. Ինչպիսի՞ կետեր են նշվում պայմանագրում՝ վճարման պայմանները որոշելիս:
5. Ի՞նչ նշանակություն ունի միջազգային առուվաճառքի պայմանագրում ներառված արբիտրաժային վերապահումը:

Երկրորդ մաս. Կապալային պայմանագրեր
Գլուխ III. Կապալային պայմանագրերի ընդհանուր դրույթները

Ըստ կապալային պայմանագրի կապալառուն պարտավոր է կատարել պատվիրատուի առաջադրանքով որոշակի աշխատանք, հանձնել այն պատվիրատուին, իսկ վերջինս պարտավոր է ընդունել այն և վճարել դրա դիմաց: Կապալային պայմանագրում կարող են ներառվել այնպիսի աշխատանքներ, ինչպիսիք են՝

- գիտահետազոտական և կոնստրուկտորական,
- նախագծային,
- տնտեսական հիմնավորումներ,
- իրերի պատրաստում հատուկ պատվերով,
- շինարարական և մոնտաժային,
- մարկետինգային ուսումնասիրություններ,
- գովազդային աշխատանքներ և այլն:

Հաճախ դժվար է տարանջատել ծառայությունների վաճառքը և կապալային աշխատանքների կատարումը: Եթե կատարողը իրականացնում է բոլոր հաճախորդների համար սովորական աշխատանք՝ օգտագործելով իր սեփական մեթոդները և առաջնորդվելով այդ աշխատանքի հանդեպ հասարակ կամ հատուկ պահանջներով, ապա նա կատարում է ծառայություն: Բայց եթե մասնագետը գծագրում է նոր մեքենա պատվիրատուի առաջադրանքով կամ պատրարստում է այն համաձայն գծագրերի կամ պատվիրատուի պահանջների, ապա դա կապալ է: Կամ, օրինակ, եթե ամսագիրը տպագրում է գովազդ ապա դա ծառայություն է, իսկ եթե գովազդային ընկերությունը մշակում է գովազդ պատվիրատուի առաջադրանքով, ապա դա արդեն կապալ է[24]: Կապալային պայմանագրերի ձևակերպման և դրանց կատարման բարդությունը կայանում է դրանց բազմազանության մեջ: Կապալային պայմանագրեր կարող են կնքվել վերնազգեստի պատվերից մինչև

[24] “Основы коммерческой деятельности”, Б. И. Синецкий, Москва 2000г.,cm. 204

խոշոր արդյունաբերական օբյեկտի կառուցման համար բարդ տեխնոլոգիական սարքավորումների առաքումով, մոնտաժով և «բանալու տակ» պայմանով դրա շահագործման հանձնումով:

Իրենց կառուցվածքով կապալային պայմանագրերը նման են առուվաճառքի պայմանագրերին և ունեն բավականաչափ համընկնող պայմաններ, օրինակ՝ կողմերի որոշումը, ֆորս-մաժորային հանգամանքները, վեճերի կարգավորումը արբիտրաժի օգնությամբ, կողմերի իրավական հասցեները և այլն:

3.1 Տերմինաբանություն

Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ կապալային պայմանագրերի կնքման և կատարման ժամանակ մասնակցում են բազմաթիվ ընկերություններ, կազմակերպություններ և դրանց ներկայացուցիչներ, ինչպես նաև կիրառվում են բավականաչափ յուրահատուկ հասկացություններ՝ պայմանագրի բովանդակությունը սովորաբար սկսվում է նման տերմինների պարզաբանմամբ: Եվ այսպես.

Պատվիրատու- ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ, ում համար կատարվում է աշխատանքը կամ կառուցվում է օբյեկտը:

Տենդերային հանձնաժողով- պատվիրատուի կողմից առաջադրված ժամանակավոր խումբ, որը ստեղծվում է մրցույթի կազմակերպման համար:

Ինժինիրինգային ընկերություն- մասնագիտացված ընկերություն, որը ներգրավվում է պատվիրատուի կողմից տեխնիկատնտեսական սպասարկման հիմնավորման համար, ինչպես նաև կառուցվող օբյեկտների կառուցման ընթացքում հսկման, տենդերների պայմանների պարզաբանման համար:

Գլխավոր կապալառու- իրավաբանական անձ, որը կարգավորում է մի քանի կապալառու ընկերությունների համաձայնեցված կոմերցիոն առաջարկները և ներկայացնում է նրանց շահերը տենդերների ժամանակ, իսկ պատվերի ստացման դեպքում համաձայնեցնում է կապալային ընկերությունների միջև աշխատանքը կապալային պայմանագիրը իրականացնելիս:

Գլխավոր մատակարար- իրավաբանական անձ, որը կարգավորում է նյութերի, սարքերի և սարքավորումների առաքումը, որոնք անհրաժեշտ են գլխավոր կապալառուի պարտավորությունների կատարման համար: Երբեմն գլխավոր մատակարարի դերը կատարում է գլխավոր կապալառուն:

Կապալառու- ընկերություն, որը կատարում է կապալային պայմանագրի համաձայն որոշակի պարտականությունների համախումբ պատվիրատուի համար:

Ենթակապալառու- ընկերություն, որը ներգրավվում է կապալառուի կողմից կապալային աշխատանքների մի մասի կատարման համար:

Ենթամատակարար- ընկերություն, որը առաքում է կապալառուին սարքեր, սարքավորումներ և այլն:

Կողմեր- պատվիրատու, գլխավոր կապալառու և այլն:

Երրորդ անձ- ֆիզիկական և իրավաբանական անձինք, ովքեր ուղղակիորեն կապված չեն պայմանագրային հարաբերություններով կողմերից որևիցե մեկի հետ:

Կապալային պայմանագիր- կողմերի համաձայնեցված կապալային պայմանագիր իրենց բոլոր ներդիրներով, հավելումներով և դրանց փոփոխություններով:

Օբյեկտ- շինարարության գլխավոր պլանի մեկ կամ մի քանի շենքեր և շինությունների համախումբ:

Աշխատանքներ- գործողություններ, որոնք կատարվում են կապալառուի և ենթակապալառուի կողմից համաձայն պայմանագրի պայմանների:

Շինարարության հրապարակ- ըստ ակտի պատվիրատուի կողմից կապալառուին փոխանցված հողատարածք, որը տրվում է աշխատանքի իրականացման ժամանակաշրջանով և պիտանի է պայմանագրով նշված բոլոր տեսակի աշխատանքների իրականացման, շինարարական տեխնիկայի, սարքավորումների և նյութերի պահեստների տեղադրման համար:

Ժամանակավոր շինություն- ցանկացած տեսակի ժամանակավոր շինությունները, որոնք տեղակայվում են կապալառուի նախաձեռնությամբ շին. հրապարակում և անհրաժեշտ են աշխատանքի կատարման և ավարտման համար:

Շինարարական տեխնիկա- տարբեր տեսակի մեքենաներ, մեխանիզմներ, սարքավորումներ, էներգիայի ժամանակավոր աղբյուրներ և տարբեր տեսակի գործիքներ, որոնք անհրաժեշտ են կապալառուների աշխատանքի կատարման համար:

Փաստաթղթավորում- նախագծային և կատարման փաստաթղթեր:

Թաքնված աշխատանքներ- առանձին տեսակի աշխատանքներ, որոնք ի հայտ են գալիս շինարարական և մոնտաժային աշխատանքներից հետո:

Օբյեկտի երաշխավորած շահագործման հանձնման արձանագրություն- փաստաթուղթ ստորագրված կողմերի լիազորված ներկայացուցիչների կողմից պայմանագրում նախատեսված աշխատանքի ավարտման մասին:

Վերջնական ընդունման արձանագրություն- փաստաթուղթ, որը վկայում է պայմանագրին համապատասխան կապալառուի բոլոր պարտականությունների կատարման մասին և ստորագրված է կողմերի լիազորված ներկայացուցիչների կողմից երաշխավորած ժամանակաշրջանից հետո:

Հավանություն- պատվիրատուի և կապալառուի լիազորված անձանց կողմից գրավոր ձևով հաստատում:

Կապալառուի ներկայացուցիչ- ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ, որը պատվիրատուի, ենթակապալառուի, ինչպես նաև պետական, հասարակական, մասնավոր կազմակերպությունների և ֆիզիկական անձանց մոտ ներկայացնում է կապալառուի հետաքրքրությունները կապված նրա պայմանագրային պարտականությունների հետ:

Պատվիրատուի ներկայացուցիչ (ճարտարագետ)- ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ, որը կապալառուի, ինչպես նաև պետական, հասարակական, մասնավոր կազմակերպությունների և ֆիզիկական անձանց մոտ ներկայացնում է պատվիրատուի հետաքրքրությունները՝ կապված պայմանագրի իրականացման հետ:

Աշխատանքների ղեկավար- կապալառուի կողմից նշանակված ֆիզիկական անձ, ով կատարում է ընդհանուր աշխատանքների ղեկավարում՝ ներառյալ աշխատանքների կոորդինացումը ենթակապալային ընկերությունների հետ:

3.2 Կողմերի որոշումն ու պայմանագրի առարկան

Կողմերի որոշումը[25]: Ինչպես առք ու վաճառքի պայմանագրերում, այնպես էլ կապալային պայմանագրերում կողմերի որոշումը կարող է կատարվել սովորական ձևով և մանրամասն եղանակով՝ նշելով պատվիրատուի և կապալառուի ազգանուններն ու պաշտոնը: Եթե կողմը, որը իրականացնում է առաքումն ու աշխատանքը, ներառում է ենթամատակարար կամ ենթակապալառու, կարող է կոչվել գլխավոր կապալառու:

Պայմանագրի առարկան: Պայմանագրի առարկայում հիմնականում նշվում են կապալառուի և պատվիրատուի հիմանական պարտականությունները: Որպես օրինակ վերցվում է արտասահմանյան ընկերության կողմից կառուցվող արտադրական օբյեկտի բավականին հաջող կազմված կապալային պայմանագրի ձևակերպումը:

«Կապալառուն իր ուժերով կատարում է հետևյալ աշխատանքները.

1.Մշակում է օբյեկտի աշխատանքային նախագիծը՝ հիմնվելով պատվիրատուի տեխնիկական պլանի վրա:

2.Մշակում է աշխատանքի կազմակերպման նախագիծ և հաստատում է այն պատվիրատուի հետ:

3.DDU պայմանով կազմել շին. հրապարակ բոլոր անհրաժեշտ շինարարական, մոնտաժային նյութերի, սանտեխնիկական և էլեկտրական հավաքածուների և ամրանների բեռնաթափումով:

4.Ներգրավի համապատասխան երկրի ենթակապալառու ընկերություններին հրապարակելու հողային աշխատանքների նախնական պլանավորման, դեպի շինությունը մուտքային ճանապարհների և անցումների իրականացման, ինչպես նաև վերջնական պլանավորման և տարածքի կանաչապատման, ցանկապատման կազմակերպման համար:

[25] “Основы коммерческой деятельности”, Б. И. Синецкий, Москва 2000г.,cm. 207

5.DDU պայմանով կազմել շին. հրապարակ բոլոր անհրաժեշտ շինարարական, մոնտաժային սարքավորումների, մեխանիզմների և գործիքների բեռնաթափմամբ:

6.Կառուցել ժամանակավոր շինություններ գրասենյակի, նյութերի ու գործիքների, ինչպես նաև մատակարարված սարքավորումների համար:

7.Կառուցել շենքը և օբյեկտի այլ կառույցները՝ աշխատանքային նախագծին համապատասխան:

8. Կառուցել ամբողջ շենքը և կառույցները՝ պատվիրատուի կողմից հաստատված աշխատանքային նախագծին համապատասխան:

9.Տեղակայել և մոնտաժել բոլոր անհրաժեշտ սարքավորումները, ինչպես նաև բոլոր անհրաժեշտ սարքերն ու ամրանները համաձայն պատվիրատուի կողմից հաստատված աշխատանքային նախագծի:

10. Փորձարկել, կարգավորել և թողարկել բոլոր սարքավորումներն ու օբյեկտի այլ տարրերը երաշխավորած շահագործման:

11. Իրականացնել տեխնիկական և ադմինիստրատիվ տարածքի հարդարումը:

12. Իրականացնել օբյեկտի փորձնական շահագործումը:

13. Հանձնել օբյեկտը պատվիրատուին երաշխավորած շահագործման:

14. Անցկացնել օբյեկտի երաշխավորած փորձարկում՝ համաձայն երաշխավորած կապալառուի պայմանագրի ցուցանիշների:

15. Հաշվի առնել պատվիրատուի նկատողությունները տեխնիկական և աշխատանքային նախագծի անհամապատասխանությունների վերաբերյալ:

16. Պատվիրատուի համաձայնությամբ իրականացնել ժամանակավոր շինությունների քանդում:

17. Իրականացնել տարածքի մաքրում և կանաչապատում:

18. Հանձնել օբյեկտը պատվիրատուին:

Պատվիրատուն կատարում է հետևյալ պարտականությունները

1.Ապահովել կապալառուի կողմից մատակարարված բեռների մաքսազերծմանը:

2.Ձեռք բերել և փոխանցել կապալառուին բոլոր անհրաժեշտ թույլատրությունները օբյեկտի կառուցման համար, ինչպես

ժամանակավոր, այնպես էլ հիմնական կոմունիկացիաներին, մատակարարման և հեռացման աղբյուրներին միացման համար:

3.Շահագործման երաշխավորած օբյեկտը ընդունել կապալառուից և իր հաշվին և իր ուժերով իրականացնել երաշխավորած շահագործումը:

4.Մասնակցություն ունենալ երաշխավորման փորձարկումներին:

5.Իրականացնել օբյեկտի վերջնական ընդունում:

6.Վճարել կապալառուին մատակարարման և աշխատանքի դիմաց պայմանագրում նշված կարգով…»

Հարկ է նշել, որ կողմերի թվարկված պարտականությունները և պատվիրատուի պահանջները բերված են որպես օրինակ, և իրականում ցանկացած կապալային պայմանագիր կնքելիս կողմերը պետք է հաշվի առնեն դրա ամեն մի յուրահատկությունն ու կատարման պայմանները:

3.3 Գինը և պայմանագրի ընդհանուր արժեքը

Կապալային աշխատանքների ամենահամապատասխան գնի որոշումը հանդիսանում է ամենաբարդ խնդիրը պատվիրատուի և կապալառուի միջև: Այս խնդրի ճիշտ լուծումը հնարավոր է միայն պատվիրատուի կողմից այն մրցակցության ակտիվ օգտագործման ճանապարհով, որը գործում է կապալային աշխատանքի պատվերի ստացումը ցանկացող ընկերությունների միջև:

Մասնակիցների միջև մրցակցության սրման ամենակիրառելի մեթոդը հանդիսանում է *աճուրդը*, այսինքն՝ մրցույթ, որի հաղթողն է հանդիսանում այն ընկերությունը, որը առաջարկում է ամենալավ տեխնիկական կատարումը՝ ամենացածր գներով: Սակայն պետք է հաշվի առնել, որ այդ աճուրդի հաջողությունը կախված է նրանից, թե որքանով կարող է պատվիրատուն մրցակցող ընկերություններից ստանալ տարբեր պայմաններ, որպեսզի ունենա հնարավորություն համեմատելու առևտրային պայմանները և ընտրի դրանցից ամենաձեռնտուն: Դրա համար պատվիրատուն փոխանցում է հավակնորդներին բացարձակ նույնական տեխնիկական պահանջներ՝ իրենց կողմից մշակված նախապլանի տեսքով կամ տեխնիկական

նախագիծը, որի մեջ ներառված է պատվիրատուի կողմից մշակված բոլոր հավակնորդների համար միանման կապալային պայմանագիրը, որը պետք է ունենա աղյուսակային ձև՝ գների և այլ առևտրային պայմանների նշման համար:

3.3.1 Կապալային պայմանագրի գների տեսակները

1. *Գլոբալ գներ*: Գլոբալ գները կայացվում են կապալառուի կողմից ամբողջ համալիր աշխատանքների կատարման համար: Նրա թերությունն այն է, որ աշխատանքի կատարման ժամանակաշրջանում պրակտիկորեն միշտ առաջանում է անհրաժեշտություն կատարել փոփոխություն նախապես կայացված ցանկերի և աշխատանքի ծավալների հետ, որի արժեքը միշտ իրենից ներկայացնում է բարդություն և առաջացնում է անհամապատասխանություն, որը խանգարում է աշխատանքի նորմալ ընթացքին:

2. *Աշխատանքի մի մասի գներ*: Մրցակիցների կողմից փոխանցված պայմանագրի նախագծում թվարկված գլոբալ գների շարքում կարելի է պահանջել գլոբալ գների մասնատում ըստ աշխատանքի առանձին մասերի: Օրինակ, հողային աշխատանքներ, հիմքերի տեղակայում, ընդհանուր շինարարական աշխատանքներ, հարդարման աշխատանքներ, մոնտաժ և սարքավորումների շահագործում, երաշխավորման փորձարկումների անցկացում և այլն: Այս դեպքում որոշակի ծավալների փոփոխության դեպքում կարելի է հաշվել մեծացման և փոքրացման տոկոսները և այն մեծ ճշտությամբ ներառել գլոբալ գներում:

3. *Միջինացված միավորային սակագներ*: Ավելի արդյունավետ մեթոդ է այն, երբ պատվիրատուն պահանջում է կապալառուից ոչ միայն գլոբալ գների բաշխում առանձին աշխատանքի մասերի, այլ նաև աշխատանքի տարբեր տեսակների հանդեպ միջինացված միավորային սակագների: Օրինակ, կարող է պահանջել հետևյալ աշխատանքի տեսակների միջինացված միավորային սակագինը.

- $1մ^3$ գրունտի տեղափոխումը բուլդոզերով,
- $1մ^3$ գրունտի հանումը էքսկավատորով,
- $1մ^3$ որոշակի մակնիշի բետոնի լցոնում,

- 1մ^3 աղյուսով շարելը,
- 1տ սարքավորումների մոնտաժում,
- 1մ^3 երկաթբետոնի հատումը,
- 1մ^2 ուղղահայաց պատի հարդարում,
- 1մ^2 հատակի ցեմենտային միատեղումը (стяжка),
- լրացուցիչ դռների տեղադրում,
- 1 մարդ-ժամ էլեկտրական շղթայի մոնտաժում և այլն:

Նշենք, որ այս թվարկումը ամեն մի կոնկրետ կապալային պայմանագրի դեպքում պատվիրատուի տեխնիկական մասնագետները պետք է կազմեն տվյալ օբյեկտին ավելի բնութագրող աշխատանքային սակագների շրջանակ:

4. *Բոլոր տեսակի աշխատանքների միավորային սակագներ:* Հաճախ կապալային պայմանագրերը չեն ունենում գլոբալ գներ, և պատվիրատուն առաջարկում է հավակնորդներին նշել իրենց առաջարկություններում բոլոր տեսակի աշխատանքների միավորային սակագները: Հավակնորդների առաջարկությունները համեմատելիս պատվիրատուն հաշվարկում է առանձին տեսակի աշխատանքների ընդհանուր արժեքը՝ ամեն մի առաջարկության միավորային սակագները բազմապատկելով ամեն տեսակի աշխատանքի միջին ծավալին, որը բոլորի համար միևնույն է: Այս կերպ պատվիրատուն ընտրում է կապալառուին, ով առաջակում է ամբողջ կապալային աշխատանքի համար հարմար գին[26]:

Եթե կապալային պայմանագիրը ունի ոչ թե գլոբալ գին, այլ աշխատանքի տեսակի միավորային սակագին, ապա այն անդրադառնում է պատվիրատուի և կապալառուի միջև կատարված աշխատանքների հաշվառման կարգի վրա:

3.3.2 Արժեզրկման (ինֆլյացիայի) հաշվարկը

Ինչպես գիտենք գների բարձրացման տևական ժամանակահատվածը կոչվում է արժեզրկում (ինֆլյացիա): Ինֆլյացիան առաջացել է լատիներեն inflatio բառից, որը բառացի

[26] "Основы коммерческой деятельности", Б. И. Синецкий, Москва 2000г.,стр. 211

թարգմանած նշանակում է փքած, ուռճեցված: Սովորաբար այն ուղեկցվում է շրջանառության ոլորտը պահանջվածից ավելի դրամանիշերի գերհագեցմամբ:

Եթե երկրում, որտեղ կառուցվում է օբյեկտը կամ որտեղից որ առաքվում են նյութերն ու սարքավորումներն տարեկան ինֆլյացիան գերազանցում է 5%-ը, ապա պայմանագրի կողմերը շահագրգռված են պայմանագրի պայմաններում ներառել գնի կանոնավորում: Հակառակ դեպքում հավակնորդները՝ ապահովագրվելով ինֆլյացիոն կորուստներից, կարող են իրենց առաջարկություններում գինը բարձրացնել մինչև սպասվող ինֆլյացիայի առավելագույն մեծությանը: Օրինակ, եթե արտասահմանյան ընկերությունը կազմում է առաջարկություն կառուցելու օբյեկտ այլ երկրում՝ օգտագործելով այդ երկրի աշխատուժն ու նյութերը, իսկ սարքավորումները առաքում է իր կամ այլ երրորդ արտասահմանյան երկրից, ապա կապալային պայմանագրի նախագծում հարկ է, որ պատվիրատուն ներառի կապալառուի ծախսերի գնի կարգավորման մեթոդը այդ երկրում, որտեղ ինֆլյացիան գերազանցում է նշված մեծությունը:

Եթե այն երկրում, որտեղից առաքվում է սարքավորումները, բարձր ինֆլյացիա է, ապա գնի կարգավորման համար կարող է կիրառվել հետևյալ բանաձևը.[27]

$$C_n = C_к \bullet \frac{I_n}{I_k}$$, որտեղ

C_n-ը պատվիրատուի երկրում սարքավորումների գինն է առաքման պահին,

C_k-ը՝ ըստ կապալային պայմանագրի սարքավորումների արժեքը,

I_n-ը՝ առաքողի երկրում սարքավորումների գնի ինդեքսը առաքման պահին,

I_k-ը՝ առաքողի երկրում պայմանագիրը կնքելու պահին գնի ինդեքսը:

Գնի վերահաշվարկ իրականացնելու համար կապալառուն պետք է իր առաջարկության մեջ ներառի պաշտոնական հրապարակումը՝ արտահանման գնի ինդեքսի նշումով

[27] "Основы коммерческой деятельности", Б. И. Синецкий, Москва 2000г.,стр. 213

առաջարկության փոխանցման ժամանակ, իսկ վճարման փաստաթղթերին՝ գնի ինդեքսի համանուն աղբյուր պատվիրատուի երկիր սարքավորումների առաքման պահին:

Եթե երկրում պայմանագրի ստորագրման պահից մինչև աշխատանքների կատարման պայմանագրի ժամկետի միջև ընկած ժամանակահատվածում ինֆլյացիան գերազանցել է 10%-ը, ապա պետք է գործի գնի նվազեցման հետևյալ բանաձևը.

$$C_P=C_k(A + Б \cdot \Delta M + B \cdot \Delta Э + E \cdot \Delta P),$$ որտեղ

C_P-ը գինն է կատարված աշխատանքները հաշվարկելիս,

C_k-ը՝ընկերության առաջարկությունում ներառված աշխատանքների գինը,

A-ն՝ կասեցման գործակիցը, որը կազմում է 0.1-0.2,

Б, B, E- համապատասխանաբար նյութերի, էներգակիրների և կատարված աշխատանքի ընդհանուր արժեքում դրա որոշակի մասը,

ΔM, ΔЭ, ΔP- համապատասխանաբար նյութերի, էներգակիրների և աշխատուժի գների աճը պայմանագրի ստորագրման պահից մինչև աշխատանքների կատարման պայմանագրի ժամկետի միջինը:

A+Б+B+E գումարը միշտ պետք է կազմի մեկ միավոր: Պատվիրատուն կախված գնի կառուցվածքից կարող է մեծացնել կամ փոքրացնել գումարելիների թիվը տեղաշարժի բանաձևում:

3.3.3 Գներն ըստ «ինքնարժեք գումարած պարգևատրում» համակարգի

Կատարված աշխատանքների հաշվման նշված համակարգի էությունը հետևյալն է. կապալառուն իրականացնելով որոշակի ծավալի աշխատանք՝ ներկայացնում է պատվիրատուին հաշիվ, որը հաստատված է հետևյալ փաստաթղթերով.

- հաշվեցուցակից աշխատաժամանակի հաշվարկի դուրս գրումը, որը հաստատում է, որ տվյալ աշխատանքի կատարման համար պահանջվել է այդքան մարդ-ժամ աշխատուժ այդպիսի ժամավճարով,

- աշխատանքի կատարման համար անհրաժեշտ նյութերի մշակման հաշիվների պատճենը,
- շինարարական մեքենաների և մեխանիզմների վարձակալման հաշիվների կամ ամորտիզացիոն օտարման նորմատիվների հաշվարկների պատճենները աշխատանքների իրականացման ժամանակահատվածում:

Արդյունաբերությամբ զարգացած երկրներում պարգևատրումների չափը տատանվում է 10-15%-ի շրջանակներում:

Հաշվարկների նման համակարգը պահանջում է պատվիրատուի և կապալառուի ներկայացուցիչների միջև որոշակի վստահություն, ինչպես նաև կատարված աշխատանքների ստուգման և կապալառուի պահանջների հիմնավորման ավելի բարդ աշխատանք: Սակայն կապալային աշխատանքների կիրառման փորձը ցույց տվեց, որ հաշվարկների այս մեթոդը բավականին արդյունավետ և վստահելի է, մասնավորապես լրացուցիչ աշխատանքների կատարման և պատվիրատուի մեղքով աշխատանքների փոփոխման դեպքում:

3.3.4 Օբյեկտի շինարարության նախահաշիվները

Պրակտիկայում լայնորեն կիրառվում է օբյեկտի շինարարության նախահաշիվների կազմումն ու համաձայնեցումը պատվիրատուի և կապալառուի կողմից: Սակայն արտասահմանում վաղուց հրաժարվել են այս մեթոդի կիրառումից, ինչի պատճառներն են հանդիսանում հետևյալը.

- ըստ էության նախահաշիվների կազմումն ու համաձայնեցումը բացառում են կապալային պայմանագրերի բաշխման մրցակցային եղանակը,
- արտաքին և ներքին շուկաներում գների անընդհատ փոփոխության, ինչպես նաև պաշտոնական նորմատիվների բացակայության դեպքում նախահաշվով կազմված աշխատանքների կատարումը դառնում է բավականին բարդ խնդիր, քանի որ այն չի ներառում գների ճշգրիտ գնահատում,
- նախահաշիվների կազմումը դժվարեցնում է աշխատանքի ծավալի փոփոխման դեպքում խնդիրների լուծումը,
- նախահաշիվների կազմումը դժվարեցնում է ծախսերի տնտեսումը և շինարարության արագացումը:

Շինարարության արդյունավետությունը կարելի է բարձրացնել, եթե աճուրդի պայմանների մեջ ներառել նախահաշիվներ կազմելու հավակնորդների պարտականությունը: Սակայն այս դեպքում պատվիրատուն պետք է աճուրդի պայմաններում մանրամասնորեն ներկայացնի նախահաշվի կազմման կարգը, ինչը փաստացիորեն նշանակում է առաջարկի պատրաստում բոլոր տեսակի աշխատանքների միավորային սակագների նշումով փաստացի դրանց ծավալներով աշխատանքների արժեքների բոլոր հաշվարկով՝ հիմնվելով աշխատանքային նախագծի վրա, որը որպես կանոն աճուրդի փուլում դեռ մշակված չէ: Այլ ելք չկա, այդ պատճառով աշխատանքների նախահաշվային ինքնարժեքը հաշվարկվում է հիմնվելով տեխնիկական նախագծի կամ նույնիսկ տեխնիկա-տնտեսական հիմնավորումների վրա:

3.4 Վճարման կարգն ու պայմանները

Կապալային պայմանագրերի կատարման արդյունավետությունը մեծամասամբ կախված է վճարման կարգի որոշումից: Պատվիրատուների համար ամենաանպատակահարմարը պարբերաբար վճարումն է ըստ կապալային պայմանագրի գրաֆիկի: Նախ, նման վճարման կարգը չի խթանում կապալային ընկերությունների պարտականությունների ժամանակին կատարմանը, և երկրորդ, որպես կանոն այն բերում է կապալառուին լրիվ վճարման՝ նախքան աշխատանքի կատարումը: Ամեն դեպքում պատվիրատուն պետք է ձգտի, որպեսզի պայմանագրի պայմանները ներառեն կատարված աշխատանքների համար վճարումների պահումներ, սակայն ոչ ավելի քան ինքնարժեքի 15-20%-ը: Փորձը ցույց է տալիս, որ ձեռնտու է վճարել բանկին վճարման երաշխավորման համար, քան թե ավանսավորել կապալառուին:

Եթե կապալառուի պարտականությունների մեջ բացի շինարարական աշխատանքից մտնում են նաև սարքավորումների մատակարարման և մոնտաժային աշխատանքները, ապա վճարումը պետք է առանձնացնել երկու մասով: Առաջինը՝ սարքավորումների մատակարարման համար, իսկ երկրորդը՝ շինարարական և մոնտաժային աշխատանքների:

Սովորաբար խնդիրներ են առաջանում մոնտաժային և շինարարական աշխատանքների վճարման հետ: Որպեսզի պատվիրատուն խուսափի հնարավոր բարդեցումներից՝ պետք է նախատեսել աշխատանքի փուլային վճարում, օրինակ հետևյալ կարգով.

- 5% տեխնիկական նախագծի և աշխատանքի կազմակերպման նախագծի հաստատումից հետո,
- 10% պլանային և հիմնային աշխատանքներից հետո,
- 30% շենքը տանիքի տակ առնելուց հետո,
- 30% առանձին աշխատանքների ավարտից հետո,
- 15% օբյեկտը երաշխավորման շահագործման հանձնելուց հետո,
- 10% օբյեկտի վերջնական ընդունումից հետո:

Եթե կապալային աշխատանքները վճարվում են միավորային սակագներով կամ «ինքնարժեք գումարած պարգևատրումներ» համակարգով, ապա վճարումը իրականացվում է կապալառուի կատարած աշխատանքի ծավալի չափով: Պատվիրատուի ներկայացուցիչը ստուգում է կատարված աշխատանքը չափման միջոցով, համոզվում է կատարված հաշվարկների հիմնավորումներում, ստորագրում է կապալառուի հաշիվը և թույատրում ստանալ վճարումը: Եթե կապալառուի ներկայացրած փաստաթղթերում որոշակի անճշտություններ են ի հայտ գալիս, ապա պատվիրատուի ներկայացուցիչը ետ է վերադարձնում փաստաթղթերը՝ ստուգման և ուղղման նպատակով: Ամեն մի հաշվի արժեքը վճարվում է 10% պահումով որպես երաշխիք, որը կապալառուն ստանում է պատվիրատուին օբյեկտի վերջնական հանձնումից հետո:

Կապալային աշխատանքները «ինքնարժեք գումարած պարգևատրումներ» համակարգով վճարելիս կարելի է օգտագործել երկու հանգամանք, որը խթանում է միջոցների տնտեսումը և աշխատանքների կատարման արագացումը: Դրա համար պատվիրատուն հաշվում է աշխատանքների կողմնորոշող ինքնարժեքը, որը նշվում է պայմանագրում որպես «նպատակային գին»: Եթե բոլոր աշխատանքների կատարումից հետո կապալառուի

հաշվարկներում արժեքը փոքր է լինում նպատակային գնից, ապա այդ տարբերությունը կիսվում է պատվիրատուի և կապալառուի միջև՝ պայմանագրում նշված հարաբերությամբ: Ընդ որում կապալառուի փայաբաժինը պետք է լինի իր պարգևատրումների մեծությունից 1.5 անգամ շատ: Օրինակ, աշխատանքի ինքնարժեքի 20%-ի չափով պարգևատրումի ստացման դեպքում կապալառուի փայաբաժինը կազմում է ոչ քիչ քան 30%: Սակայն այն դեպքում, երբ կապալառուի հաշվարկներում արժեքը գերազանցում է նպատակային գինը, ապա այդ տարբերության 30%-ը ծածկում է կապալառուն, իսկ 70%-ը՝ պատվիրատուն: Պայմանագրում կարող է նախատեսվել փայաբաժնի այլ պայմաններ, օրինակ 50:50 :

Եթե պատվիրատուն ցանկանում է արագացված գործընթացով իրագործել աշխատանքները, ապա կապալային պայմանագրում «նպատակային գնի» հետ մեկտեղ նշում է նաև «նպատակային ժամանակը», ինչպես նաև պարգևատրումը ժամկետից շուտ իրագործելու և տուգանքները ժամկետից ուշ իրագործելու դեպքում: Տուգանքի և պարգևատրումների մեծությունները հիմնականում նույնն են և կազմում են աշխատանքի ինքնարժեքի 10-15%-ը: Ընդ որում պետք է հաշվի առնել, որ «նպատակային ժամանակի» նշումը առանց «նպատակային գնի» անթույլատրելի է, քանի որ կապալառուն կարող է արագացնել աշխատանքների կատարումը՝ դրանց զգալիորեն թանկացման հաշվին:

Կապալային պայմանագրերում սովորաբար կիրառվում է վճարման հետևյալ ձևերը. մատակարարված սարքավորումների արժեքը կարող է վճարվել փաստաթղթային ինկասոով կամ ակրեդետիվով ամբողջ փաստաթղթերի կոմպլեքսի դիմաց, որոնք հաստատում են դրա առաքման փաստը: Իսկ մոնտաժային աշխատանքների մասը կարող է ունենալ բանկային երաշխիք:

Շինարարական աշխատանքների արժեքի փուլային վճարումը կարող է երաշխավորվել բանկերի կողմից և իրականացվել բանկային փոխանցումներով պայմանագրով որոշակի փուլային աշխատանքի կատարման ակտի դիմաց: Այս դեպքում վճարման վերջնական փուլը երաշխիքային պահումների վճարումն է պատվիրատուի կողմից օբյեկտի վերջնական ընդունումից հետո:

Միավորային սակագներով աշխատանքի վճարումը սովորաբար իրականացվում է բանկային փոխանցումներով՝ պարբերական փոքրացվող բանկային երաշխիքի ձեռքբերմամբ: Նման երաշխիք կարող է ձեռք բերվել, օրինակ, չորս հատով, որից երեքը ընդհանուր շինարարական աշխատանքների արժեքի 30%-ի չափով, իսկ վերջինը՝ 10% երաշխիքային պահում:

3.5 Աշխատանքի իրականացման ժամկետը

Օբյեկտի շահագործման երաշխիքային ժամանակահատված չնախատեսող կապալային պայմանագիրը կարող է ունենալ աշխատանքների կատարման մեկ ժամկետ, որը արտահայտվում է ամսով կամ օրերով: Սակայն աշխատանքը սկսելու ժամկետը կարող է կախված լինել որոշակի իրադարձությունների ամսաթվերի հետ, օրինակ.

- կապալային պայմանագրի ստորագրման ամսաթվից,
- պատվիրատուի կողմից ավանսի փոխանցման ամսաթվից, եթե այն նախատեսված է պայմանագրով,
- կապալառուի պատվիրատուից ստացող աշխատանքների վճարման ֆինանսական երաշխիքի ստացման ամսաթվից և այլն:

Եթե կապալային պայմանագիրը ներառում է կապալառուի հաջորդական աշխատանքներ, ապա պայմանագրում կարող է ներառվել դրանց սկզբի և ավարտի միջանկյալ ժամկետներ: Օրինակ, գրունտի ուսումնասիրման սկսման և ավարտման ժամկետներ, շինարարական աշխատանքների սկիզբ և այլն:

Եթե օբյեկտի հանձնումը պատվիրատուին կատարվում է մի քանի փուլերով, ապա կապալային պայմանագիրը կարող է ունենալ ավարտի մի քանի ժամկետներ: Օրինակ, եթե աշխատանքների կատարումից հետո պայմանագրով նախատեսված է երաշխիքային շահագործում, ապա կարող է հաստատվել ամենաքիչը երկու ժամկետ: Առաջինը՝ շինարարական-մոնտաժային աշխատանքների կատարման, կարգավորման և գործարկման ժամկետ, իսկ երկրորդը՝ երաշխիքային շահագործման կիրառման:

Առաջին ժամկետը կարևոր է, քանի որ, նախ դրա ավարտի հետ մեկտեղ օբյեկտի վնասման ռիսկը կապալառուից անցնում է պատվիրատուին, երկրորդ, օբյեկտի շահագործումը անցնում է պատվիրատուի մասնագետների ղեկավարության և պատասխանատվության ներքո: Եվ երրորդ, օբյեկտը սկսում է առևտրային ապրանքի թողարկումը: Այս ամենից հետևում է, որ աշխատանքների վերջացման հիմնական ժամկետը համարվում է պատվիրատուի կողմից օբյեկտի ընդունումը երաշխիքային շահագործման: Այս ամենի հետ կապված առաջանում է երկու կարևոր խնդիր.

1. Կապալառուն պետք է գրավոր ձևով ծանուցի պատվիրատուին օբյեկտը երաշխիքային շահագործմանը պատրաստ լինելու ամսաթիվը, որպեսզի պատվիրատուն ժամանակ ունենա դրա ժամանակավոր ընդունումը իրականացնելու:
2. Օբյեկտը երաշխիքային շահագործման փոխանցման պայմանագրով հաստատված ժամկետի դեպքում պատվիրատուն իրավունք ունի ժամկետի ուշացման դեպքում պահանջել վնասի հատուցում կամ տուգանքային սանկցիաների կիրառում՝ նման փոխանցման և կապալառուի մեղքով օբյեկտի երաշխիքային շահագործման ընթացքում դրա դադարեցման դեպքում:

Երաշխիքային շահագործման ավարտի ժամկետը կապալառուի համար կարևոր է նրանով, որ դրա ավարտի հետ մեկտեղ ավարտվում է օբյեկտի հետ կապված իր պատասխանատվությունը:

Քանի որ ժամկետի ուշացման հետ կապված կողմերի միջև սովորաբար անհամաձայնություն է առաջանում, փորձը ցույց է տալիս, որ կապալային պայմանագրում պետք է ներառվի հետևյալ պայմանը, «կապալառուի պարտականությունների կատարումը հետաձգվում է որոշակի ժամանակով, երբ նա չի կարող իրականացնել այն ոչ իր մեղքով: Նման իրավիճակների առաջացման և դադարեցման դեպքում կապալառուն պետք է գրավոր ձևով օրվա ընթացքում ծանուցի պատվիրատուի ներկայացուցչին»:

Եթե պատվիրատուի ներկայացուցիչը չի համարում այդ ծանուցումը բավական հիմնավոր, կողմերը շտապում են բանակցությունների և ձգտում են գտնել համաձայնություն:

3.6 Պատվիրատուի և կապալառուի իրավունքներն ու պարտականությունները

3.6.1 Կապալառու: Գլխավոր կապալառու և ենթակապալառու

Եթե կապալային պայմանագիրը իրագործելիս պատվիրատուն զուգահեռ աշխատանքներ կատարելու համար ներգրավում է երկու կամ ավելի ընկերություններ, ապա պայմանագրի պայմանները պետք է պարունակեն համապարտ (միահավասար) պատասխանատվություններ[28]: Օրինակ, պատվիրատուն կարող է աշխատանքի միևնույն ժամանակահատվածում ներգրավել շինարարական ընկերություն, ինտերիերի մասով մասնագիտացված ընկերություններ և տեխնիկական սարքավորումների տեղադրման մոնտաժային ընկերություններ:

Միահավասար պատասխանատվությունը նախատեսում է պատվիրատուի գանգատներ ներկայացնելու իրավունք այդ միավորված ընկերություններից յուրաքանչյուրին՝ կապված աշխատանքի կազմակերպման ու կատարման հետ, որը չի կարող այն չընդունել կամ մեղքը գցել այլ ընկերության վրա: Ընկերություններն իրենք են որոշում մեղավորին, իրենք են որոշում, թե ով պետք է բավարարի պահաջները և ինչպես պետք է բաժանեն ծախսերն իրար միջև:

Օբյեկտի կառուցման աշխատանքների մեծ ծավալի և բազմազանության դեպքում պատվիրատուն մրցույթի ժամանակ կարող է ներկայացնել պայման, ըստ որի կառուցման աշխատանքներին մասնակցում են միայն այն ընկերությունները, որոնք կարող են իրենց վրա վերցնել գլխավոր կապալառուի դերը որպես աշխատանքների կոորդինացնող: Ընդ որում, սովորաբար պատվիրատուն մրցույթի պայմաններում նշում է, թե պարտականությունների ինչպիսի ամբողջականություն պետք է կրի գլխավոր կապալառուն:

[28] “Основы коммерческой деятельности”, Б. И. Синецкий, Москва 2000г.,cm. 222

Մի դեպքում այն կարող է լինել գլխավոր կապալառու ով ներկայացնում է մրցակցող ընկերություններից մեկի հետաքրքրությունները և հավակնում է ենթակապալառուի պատվերի ստացման: Նման գլխավոր կապալառուն պատրաստում է ենթակապալառու ընկերությունների ընդհանուր առաջարկությունը և պատվերի ստացման դեպքում ստորագրում է պայմանագիրը որպես գլխավոր կապալառու իր և ենթակապալառու ընկերությունների անունից: Այս դեպքում գլխավոր կապալառուն կոորդինացնում է ենթակապալառու ընկերությունների աշխատանքները և նրանց հետ միասին կրում է միահավասար պատասխանատվություն պատվիրատուի առաջ:

Մյուս դեպքում պատվիրատուն նախընտրում է այնպիսի գլխավոր կապալառու, ով կրում է իր առջև ամբողջական, անբաժանելի պատասխանատվություն կառուցման աշխատանքների կատարման և օբյեկտի հանձնման համար, իսկ ենթակապալառու ընկերությունները կրում են պատասխանատվություն գլխավոր կապալառուի առջև՝ իրար միջև կնքված ենթակապալային աշխատանքների շրջանակներում:

Երրորդ դեպքում գլխավոր կապալառուն կարող է ներգրավվել պատվիրատուի կողմից ենթակապալային ընկերությունների աշխատանքների կոորդինացման համար: Նման գլխավոր կապալառուները կազմում են ենթակապալային ընկերությունների ներգրավման մրցույթի պայմանները, վերլուծում են դրանց արդյունքները և խորհուրդ տալիս պատվիրատուին, թե դրանցից որով է նպատակահարմար կնքել կապալային պայմանագիր: Եթե պատվիրատուն լիովին համաձայն է գլխավոր կապալառուի խորհրդի հետ, ապա նա (պատվիրատուն) ստորագրում է պայմանագիրը, իսկ գլխավոր կապալառուն կոորդինացնում է բոլոր կապալային ընկերությունների աշխատանքները, ստուգում է կատարված աշխատանքի որակն ու ծավալը և գործում է ելնելով բացարձակապես պատվիրատուի շահերից: Պատվիրատուն ենթակապալային ընկերությունների հետ հաշվարկն իրականացնում է անմիջապես, իսկ գլխավոր կապալառուին շնորհում պարգևատրումներ: Այս դեպքում շատ կարևոր է ճիշտ որոշել հաշվարկման և պարգևատրումների հանձնման պայմանները, որոնք խթանում են գլխավոր կապալառուին

բարելավելու որակը և նվազեցնելու կապալային աշխատանքների ընդհանուր արժեքը:

Ինչպես ցույց է տվել փորձը այս վերջին եղանակը ապահովում է կապալային աշխատանքների ավելի արդյունավետ կատարումը:

Աշխատանքների կատարման վերահսկման նպատակով պատվիրատուն կարող է առանց կապալառուի համաձայնության ներգրավել նաև մասնագիտացված կազմակերպություն (ճարտարագետ): Այս դեպքում կապալառուի պայմանագրում առանձնացվում է ճարտարագետի գործառույթներն ու սկզբունքները կապված կապալառուի և ենթակապալառուի հետ:

3.6.2 Պատասխանատվությունն օգտագործվող նյութերի համար

Կապալային պայմանագրով նախատեսված աշխատաները կարող են իրականացվել և պատվիրատուի, և կապալառուի նյութերով[29]:

Եթե կապալառուն աշխատում է իր նյութերով, ապա նա ամբողջությամբ պատասխանատվություն է կրում աշխատանքի որակի համար և չի կարող պատճառաբանել երրորդ անձով՝ մատակարարած անորակ նյութի համար: Այս դեպքում կապալառուն կրում է բոլոր պատասխանատվությունը կապված այդ նյութի հետ թե փոխադրման, թե' պահպանման, և թե' շինարարության հրապարակում օգտագործելիս: Իր շահերի պաշտպանման համար պատվիրատուն կարող է պահանջել կապալառուից ապահովագրել շին. հրապարակում գտնվող նյութերը:

Եթե կապալառուն աշխատում է պատվիրատուի նյութերով, ապա նա չի կրում ոչ մի պատասխանատվություն դրանց հետևանքով առաջացած թերությունների համար, որը հանգեցնում է որակի անկմանը: Սակայն կապալային պայմանագրով կարող է նախատեսվել մի պայման, ըստ որի կապալառուն պարտավորվում է ստուգել, հարկ եղած դեպքում նաև փորձարկել պատվիրատուի փոխանցած

[29] Նյութեր հասկացության մեջ մտնում են օբյեկտի կառուցման համար անհրաժեշտ սարքավորումները, ապարատուրան, ինվենտարն ու այլ գույքերը, որոնք կապված են օբյեկտի կառուցման հետ:

նյութերը: Եթե այդ ստուգումները ցույց կտան դրա կիրառելի որակ, ապա պայմանագրում կարող է ավելացվել կապալառուի կողմից ընդունած նյութերի մասին տող, ըստ որի նա իր վրա է վերցնում նյութերի վնասման կամ կորստի ռիսկը, ինչպես նաև իրականացվող աշխատանքների որակի պատասխանատվությունը:

3.6.3 Պատվիրատուի ցուցումները

Կապալային աշխատանքները կատարելիս կապալառուն և պատվիրատուն պետք է ձգտեն փոխադարձ եկամտաբեր համագործակցող հարաբերությունների հաստատմանը, բայց չմոռանան դրանց փաստաթղթային ձևակերպման անհրաժեշտության մասին:

Փորձը ցույց է տալիս, որ պատվիրատուն կապալառուին ցուցումներ ներկայացնելու իրավունք պետք է ունենա, որը վերաբերում է կապալային աշխատանքների կարգին և դրանց տեխնիկական կատարմանը: Պատվիրատուի ցուցումները (հրահանգները), որոնք կրում են սկզբունքային բնույթ, այսինքն ունակ են փոխելու հուսալիությունը, որակը, ժամկետները և աշխատանքի արժեքը, պետք է տրվեն միայն լիազորված անձանց կողմից գրավոր տեսքով ամենաքիչը երկու օրինակով (նմուշով): Եթե կապալառուն համաձայն է այն կատարել առանց որևիցէ անհամաձայնության, ապա նրա պաշտոնական ներկայացուցիչը իր և պատվիրատուին վերադարձվող օրինակներում գրում է «Ընդունված է կատարման», նշում է ամսաթիվը և դնում կնիք: Եթե կապալառուն ընդունում է ցուցումները որոշակի պայմանով, ապա նա կարող է, օրինակ, գրել. «Ընդունված է կատարման պատվիրատուի պատասխանատվության ներքո», կամ «Ընդունված է կատարման օբյեկտի պատրաստ լինելու ժամկետի_____օրով (ամսով) փոփոխման դեպքում» և այլն: Իսկ եթե կապալառուն պատվիրատուի ցուցումները ամբողջությամբ համարում է անընդունելի, ապա նա կարող է անել համապատասխան նշում կամ փոխանցել պատվիրատուին հատուկ գրություն՝ մերժման պատճառի հիմնավորումներով:

Որպեսզի նախօրոք կանխել կապալառուի հնարավորությունը հրաժարվելու ցուցումների (հրահանգների), մեծացվող աշխատանքի

ծավալների կատարումից, կապալային պայմանագրում կարելի է ներառել պայման, որ կապալառուն իրավունք չունի հրաժարվելու լրացուցիչ աշխատանքների կատարումից, եթե դրանց ընդհանուր արժեքը չի գերազանցում, օրինակ, պայմանագրի նախնական գնի 10%-ը:

3.6.4 Կապալառուի նախազգուշացումները և աշխատանքների կառավարման մերժումը

Կապալառուն իր հերթին պետք է պատվիրատուին տեղյակ պահի այն իրադարձությունների մասին, որոնք բերում են որակի անկմանը, ժամկետի երկարացմանը, կատարվող աշխատանքների ինքնարժեքի բարձրացմանը: Նման իրավիճակներ կարող են լինել պատվիրատուի ընդունած նախագծում կապալառուի կողմից սխալի հայտնաբերումը, պատվիրատուի մատակարարած նյութերի ժամկետանց լինելը և այլն: Եթե կապալառուն չի կատարում այս պայմանը, ապա նա պատասխանատու է բոլոր հնարավոր հետևանքների համար:

Նման իրավիճակների հայտնաբերման կամ առաջացման դեպքում կապալառուն պետք է իրավունք ունենա կանգնեցնել բոլոր կամ համապատասխան աշխատանքի մասի վարումը և պահանջել վնասների փոխհատուցում, ինչի մասին նա պետք է գրավոր տեղեկացնի պատվիրատուին: Այն դեպքում եթե պատվիրատուն ողջամիտ սահմաններում չի հաղորդում իր որոշման մասին, ապա կապալառուն կարող է հրաժարվել աշխատանքների հետագա վարումից, պահանջելով փաստացի կատարված աշխատանքների դիմաց վճարում և վնասների հատուցում, որը նա կստանա կապված այդ հրաժարման հետ:

Կապալառուն նման իրավունքներ պետք է ունենա նաև այն դեպքում, եթե պատվիրատուն չի իրականացնում իր ընդունած պարտականությունները՝ համագործակցել պատվիրատուին տեղային ադմինիստրացիայի հետ կապված խնդիրների լուծման ժամանակ, որոնք ծագում են կապալային աշխատանքները կատարելիս:

3.6.5 Աշխատանքների վերահսկումը պատվիրատուի կողմից և այն շարունակելու մերժումը

Պատվիրատուն պետք է պայմանագրում նախօրոք վերապահի իր իրավունքները ցանկացած ժամանակ առանց խոչընդոտի վերահսկելու ծավալները, որակը և կապալառուի կատարած աշխատանքի ժամկետայնությունը: Հայտնաբերած թերությունների դեպքում պատվիրատուն պետք է գրավոր տեղեկացնի կապալառուին ողջամիտ սահմաններում այդ թերությունների կարգավորման (կապալառուի հաշվին) և հասցված վնասների փոխհատուցման մասին: Պատվիրատուի կողմից աշխատանքների վերահսկման բացակայությունը չի ազատում կապալառուին որակի և աշխատանքները նշված ժամկետում կատարման պարտականություններից: Եթե աշխատանքների կատարման ստուգումից հետո պատվիրատուն համոզվում է, որ կապալառուն ի վիճակի չէ կատարել աշխատանքը պայմանագրում նշված տեխնիկական պայմաններին և ժամկետին համապատասխան, ապա նա պետք է իրավունք ունենա հրաժարվելու կապալային պայմանագրից, փոխանցել այդ պայմանագիրը այլ կապալառուի և պահանջել վնասների փոխհատուցում:

Եվ' պատվիրատուն, և' կապալառուն նախքան կապալային պայմանագրից հրաժարվելու մասին հայտարարումը պետք է ուշադիր ուսումնասիրեն, թե որքանով են մյուս կողմի կողմից թույլ տրված խախտումները էական, որպեսզի հրաժարվեն կապալային պայմանագրի կատարումից: Խոսքը գնում է այն մասին, որ եթե կողմերի միջև առաջանում է անհամաձայնություն կապված պայմանագրի մերժման հետ, ապա պայմանագրի լուծման պահանջի հիմնավորման հարցը կվերանայվի արբիտրաժային դատարանում, և չի բացառվում, որ մերժումը կարող է համարվել անհիմն և հայցը ներկայացնող կողմը ստիպված կլինի փոխհատուցել մյուս կողմին բոլոր ծախսերը, որոնք առաջացել են աշխատանքների դադարեցման պատճառով, ինչպես նաև արբիտրաժային ծախսերը:

3.6.6 Որակի ընկատմամբ պահանջները և որակի երաշխիքները

Կապալառուի կատարած աշխատանքի որակը պետք է համապատասխանի պայմանագրի տեխնիկական պայմաններին և դրա հատուկ պահանջներին, իսկ դրանց բացակայության կամ թերի լինելու դեպքում հասարակ պահանջներին: Եթե օրենքով կամ պայմանագրով հաստատված է երաշխիքային ժամկետ, ապա կապալառուն պետք է երաշխավորի կատարվող աշխատանքների որակի ապահովումը մինչև այդ ժամկետի ավարտը:

Եթե կատարված աշխատանքի որակը չի համապատասխանում պայմանագրի հասարակ պայմաններին, ապա պատվիրատուն իրավունք ունի.

- կապալառուից պահանջել ողջամիտ ժամկետներում անվճար վերացնել թերությունների առաջացումը,
- եթե կապալառուն ողջամիտ ժամկետում չի իրականացնում թերությունների վերացում, ապա պատվիրատուն իրավունք ունի ուղղել դրանք ինքնուրույն կամ ներգրավել դրա համար այլ կապալային ընկերություններ և պահանջել կապալառուից վնասների փոխհատուցում,
- եթե թերությունների վերացումը անհնար է, սակայն օբյեկտը կարող է կիրառվել որոշակի սահմանափակումներով, ապա պահանջել համապատասխան գնի նվազում,
- եթե օբյեկտի շահագործումը հայտնաբերված թերություններով անհնարին է, ապա պահանջել անվճար վերափոխել աշխատանքը,
- եթե պատվիրատուն վստահ չէ, որ պատվիրատուն կարող է հաջող վերափոխել այդ աշխատանքը, ապա հրաժարվել պայմանագրի կատարումից, պահանջել տրված միջոցների վերադարձ և վնասների փոխհատուցում:

Պատվիրատուն և իր ճարտարագետը պետք է իրավունք ունենան գանգատ ներկայացնելու կապալառուին ինչպես աշխատանքի կատարման ժամանակ, այնպես էլ դրա ավարտից հետո: Եթե պայմանագրում նշված է երաշխիքային ժամկետ, ապա այդ գանագատները կարող են ներկայացվել կապալառուին մինչև

ժամկետի լրանալը, այսինքն մինչև վերջնական հանձման ակտի ստորագրումը գործընկերների կողմից: Եթե երաշխիքային ժամկետը պայմանագրով կազմում է 2 տարի, ապա պատվիրատուն կարող է գանգատներ (պահանջներ) ներկայացնել 2 տարվա ընթացքում, եթե ապացուցի, որ առաջացած թերությունները ի հայտ են եկել մինչև երաշխիքային ժամկետի ավարտը:

Կապալային պայմանագրում կարող է համաձայնեցված լինել, որ երաշխիքային ժամկետը սկսում է պատվիրատուի կողմից կատարվող աշխատանքների փաստացի ընդունուման պահից (ժամանակավոր ընդունում) կամ պայմանագրում նշված ժամանակավոր ընդունման ամսաթվից, պայամանով որ կապալառուն պետք է անհատույց կերպով վերացնի մնացած ուղղումները երաշխիքային ժամանակահատվածի ընթացքում: Երկրորդ եղանակը ամբողջովին վերաբերում է կապալառուի հետաքրքրություններին: Ամեն դեպքում պատվիրատուն պարտավոր է անցնել ընդունմանը աշխատանքների հանձման պայմանագրով նշված ժամկետում կամ պատվիրատուի կողմից դրանց պատրաստ լինելու մասին տեղեկացմամբ: Եթե պայմանագրով այլ բան նախատեսված չէ, ապա պատվիրատուն աշխատանքների ընդունումը կատարում է իր հաշվին:

Եթե երաշխիքային ժամանակահատվածում հայտնաբերվում են օբյեկտի նպատակային կիրառմանը խանգարող թերություններ կամ որոնց վերացումը անհնար է առանց օբյեկտի շահագործման դադարի, ապա երաշխիքային ժամկետը երկարացվում է այնքան ժամանակով, որը անհրաժեշտ է նշված թերությունների վերացման համար:

Եթե կապալային պայմանագրով նախատեսված է պատրաստի օբյեկտի երաշխիքային փորձարկման անցկացում, ապա վերջնական ընդունումը հնարավոր է միայն այդ փորձարկման դրական արդյունքի կամ կողմերի այլ պայմանավորվածության դեպքում:

Օբյեկտի վերջնական ընդունումը իրականացվում է միասնական հանձնաժողովով, որը կազմված է պատվիրատուի և կապալառուի ներկայացուցիչներով, ընդ որում պատվիրատուն իրավունք ունի այդ հանձնաժողովում ներառել կոնսուլտատիվ կամ վերահսկողական ընկերությունների: Հանձնաժողովը ծանոթանում է երաշխիքային փորձարկման արդյունքների հետ, ստուգում է պատվիրատուի կողմից նշված թերությունների հեռացումը կապալառուի կողմից և

ստորագրում օբյեկտի վերջնական ընդունման երկկողմանի ակտը: Պատվիրատուն իրավունք ունի հրաժարվել աշխատանքների արդյունքի ընդունումից, եթե հայտնաբերված են թերություններ, որոնք արգելում են իրականացնել օբյեկտի նպատակային օգտագործումը ըստ պայմանագրում նշված պարամետրերի:

Ժամանակավոր և վերջնական ընդունումների գործընթացներում պատվիրատուն և կապալառուն հաճախ չեն կարողանում համաձայնության հասնել և երկկողմանի ակտ ստորագրել: Նման դեպքում կապալառուն կարող է ստորագրել միակողմանի ակտ և դիմել արբիտրաժային դատարան, որը վերանայում է պատվիրատուի մերժման հիմնավորումը: Արբիտրաժային դատարանի որոշումը երկու կողմերի համար համարվում է վերջնական:

Վերը նշվածը ցույց է տալիս, թե որքան ճշգրիտ պետք է աշխատեն պատվիրատուի և կապալառուի ներկայացուցիչները թերությունների հայտնաբերման և դրանց վերացման ժամանակ: Ինչպես փորձը ցույց է տալիս, այս աշխատանքում նպատակահարմար է կիրառել հետևյալ կանոնները. աշխատանքի և որակի հանդեպ բոլոր բողոքները պատվիրատուն պետք է տեղեկացնի կապալառուին կարճ ժամանակահատվածում գրավոր տեսքով: Պատվիրատուի և կապալառուի ներկայացուցիչներին նպատակահարմար է ունենալ բողոքների և թերությունների վերացման միասնական մատյան: Այդ մատյանում նշվում է պատվիրատուից գրավոր տեսքով գանգատների (պահանջների) ստացման ամսաթիվը, հայտնաբերած թերության հակիրճ բնութագիրը, դրա վերացման գրանցումը և կողմերի ստորագրությունները:

3.6.7 Կատարողական փաստաթղթեր

Կապալառուն պարտավոր է բնութագրման մեջ ներառել գծագրերը, սխեմաները, կառուցվածքն ըստ մոնտաժի և շահագործման ժամանակ բոլոր փոփոխությունները, որոք տեղի են ունեցել նրանց կողմից աշխատանքների կատարման ժամանակ: Կապալառուն պետք է պայմանագրով նշված ժամկետում փոխանցի

պատվիրատուին փաստաթղթային հավաքածուն, որը ամբողջությամբ համապատասխանում է կատարվող աշխատանքներին: Պատվիրատուին փոխանցվող ամեն մի փաստաթղթի յուրաքանչյուր օրինակի վրա պետք է դրված լինի դրոշմակնիք (շտամպ) «Համապատասխանում է կատարմանը» և պատվիրատուի լիազորած անձի ստորագրությունը: Կապալառուի ստացած կատարողական փաստաթղթերը միշտ պետք է ներառեն պատվիրատուի կողմից օբյեկտի ընդունման պայմանները:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ ընդհանուր կետեր կան կապալային և առուվաճառքի պայմանագրի միջև:
2. Ո՞րն է կապալային պայմանգրի առարկան:
3. Որո՞նք են կապալառուի և պատվիրատու իրավունքներն ու պարտականությունները:
4. Ո՞վ է կրում շինարարության ընթացքում օգտագործված նյութերի համար պատասխանատվությունը:

Երրորդ մաս. Անշարժ գույքի գործարքներ
Գլուխ IV. Անշարժ գույքի գործարքների ընդհանուր դրույթները

Անշարժ գույք են համարվում հողամասերը, ընդերքի մասերը, մեկուսի ջրային օբյեկտները, անտառները, բազմամյա տնկիները, շենքերը, շինությունները և հողին ամրակայված այլ գույքը, այսինքն՝ այն օբյեկտները, որոնք անհնար է հողից անջատել՝ առանց այդ գույքի նշանակությանն անհամաչափ վնաս պատճառելու[30]:

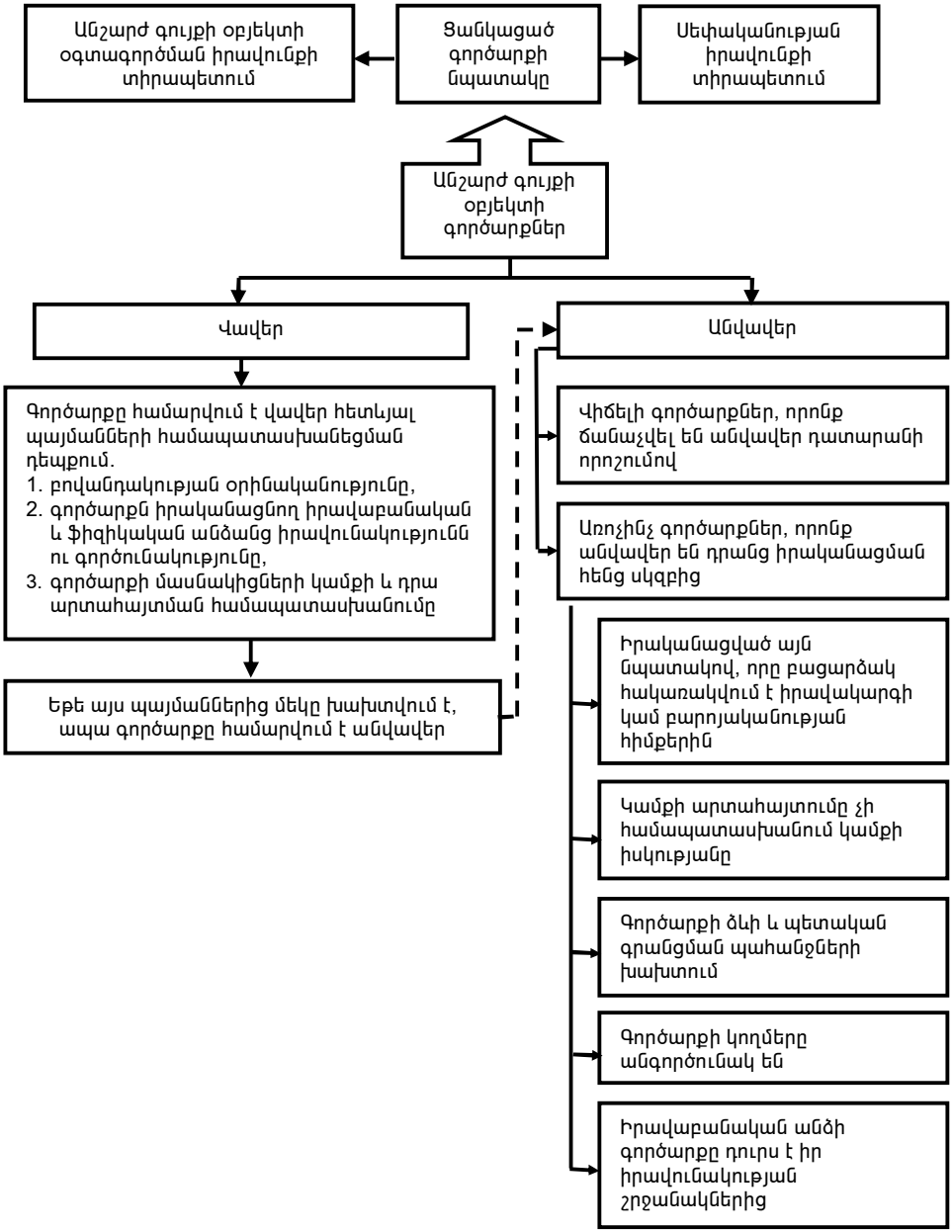
Գործարք է համարվում քաղաքացիների և իրավաբանական անձանց գործողություններն ուղղված քաղաքացիական իրավունքների և պարտականությունների սահմանմանը, փոփոխմանը և դադարեցմանը: Գործարքը բնութագրվում է հետևյալ հատկանիշներով՝ մարդկանց կամային գործողություններ, օրինաչափորեն գործողություններ, հատուկ ուղղվածություն քաղաքացիական իրավահարաբերությունների առաջացմանը, դադարեցմանը կամ փոփոխմանը:

Գոյություն ունի գործարքների դասակարգում ըստ տարբեր հատկանիշների: Կախված մասնակիցների թվից գործարքները լինում են միա-, երկ- և բազմակողմանի: Միակողմանի է համարվում այն գործարքը, որն իրականացնելու համար բավական է մի կողմի կամքի արտահայտումը, օրինակ կտակի կազմումը, ժառանգության ընդունումը, մրցույթի հայտարարումը և այլն:

Գործարքները կարող են լինել վճարովի և անվճար:

Գործարքները լինում են նաև վավեր և անվավեր (նկ.1): Այսպես. երբեմն անշարժ գույքի հետ գործարքները իրականացվում են ձևի համար, առանց համապատասխան իրավական հետևանքներ առաջացնելու մտադրության (կեղծ, օրինակ անձը կարող է վաճառել կամ նվիրել հողատարածք, որպեսզի թաքցնի այն դատական կատարածուից վարկատուների պահանջարկի իրականացման համար) կամ այլ գործարքի քողարկման նպատակով (շինծու):

[30] ՀՀ ՔՕ, հոդված 134.



Նկ. 1. Անշարժ գույքի օբյեկտների գործարքներ:

Գործարքի վավեր լինելու պայմանը հետևյալն է՝ այն իրենից ներկայացնում է չորս տարրերից կազմված միասնություն՝ սուբյեկտների (կողմերի, գործարքի մասնակիցների), սուբյեկտիվ կողմերի (կամքի և դրա արտահայտման միասնությունը), ձևի և բովանդակության: Գործարքի ցանկացած կամ որոշ տարրերի բացակայությունը գործարքը դարձնում է անվավեր:

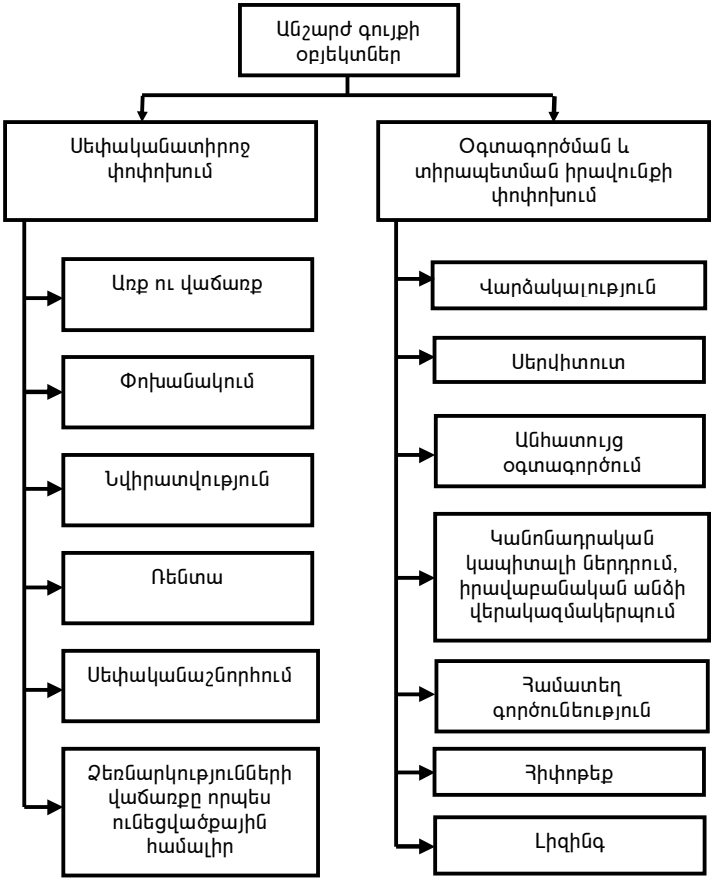
Հոգեկան խանգարման հետևանքով անգործունակ ճանաչված քաղաքացիների կնքած գործարքները համարվում են առոչինչ: Դա նշանակում է, որ հենց սկզբից այն չի առաջացնում կողմերի պարտականություններ և իրավունքներ: Սակայն խնամակալը կարող է պահանջել դատարանին գործարքը ճանաչել իրական (վավեր), եթե այն կնքվել է ի շահ անգործունակիի: Քաղաքացուն անգործունակ ճանաչելը, եթե նա հոգեկան խանգարումից հետո չի կարողանում հասկանալ իր գործողությունների նշանակությունը կամ ղեկավարելու դրանք, իրականացվում է դատարանով:

Անշարժ գույքի հետ գործարքները կատարվում են միայն գրավոր ձևով՝ պայմանագիր կնքելով, որն ունի երկու նշանակություն՝

- իրավունքներ և պարտականություններ առաջացնող իրավաբանական փաստարկ,
- իրավահարաբերություն, որի բովանդակությունը կազմում է պայմանագրում ներառված իրավունքներն ու պարտականությունները:

Գործարքի ձևը հանդիսանում է կամ դրա իրողության պայման (պետական գրանցման դեպքում), կամ որոշակի դատավարական իրավունքների օգտագործման հիմնավորում:

Անշարժ գույքի օբյեկտների հետ կարող են կնքվել տարբեր ձևի գործարքներ՝ ինչպես սեփականատիրոջ փոփոխմամբ, այնպես էլ օգտագործման և տիրապետման իրավունքի փոփոխմամբ[31] (նկ. 2):



Նկ. 2. Անշարժ գույքի օբյեկտների գործարքների ձևերը:

[31] “Экономика недвижимости”, А.Н. Асаул, 2007, стр.415

4.1 Առք ու վաճառք

Անշարժ գույքի առք ու վաճառքի դեպքում կնքվում է պայմանագիր, ըստ որի վաճառողը պարտավորվում է գնորդի սեփականությանը հանձնել անշարժ գույքի օբյեկտ (հողամաս, շենք, շինություն, բնակարան կամ այլ անշարժ գույք), իսկ գնորդը պարտավոր է ընդունել այն և վճարել դրա դիմաց որոշակի գումար:

Անշարժ գույքի վաճառքի պայմանագիրը կնքվում է գրավոր՝ կողմերի ստորագրությամբ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով[32] և այն ենթակա է նոտարական վավերացման: Շենքի, շինության կամ այլ անշարժ գույքի, որը գտնվում է օտար հողատարածքում, վաճառքի պայմանագրով գնորդին այդ գույքի նկատմամբ սեփականության իրավունք փոխանցելու հետ միաժամանակ փոխանցվում են հողամասի այն մասի նկատմամբ իրավունքները, որն զբաղեցված է այդ անշարժ գույքով և անհրաժեշտ է այն օգտագործելու համար[33]: Վաճառողին սեփականության իրավունքով չպատկանող հողամասում գտնվող անշարժ գույքի վաճառքը թույլատրվում է առանց այդ հողամասի սեփականատիրոջ համաձայնության, եթե դա չի հակասում նման հողամասի օգտագործման համար օրենքով կամ պայմանագրով սահմանված պայմաններին:

Այդպիսի անշարժ գույքի վաճառքի դեպքում գնորդն օգտագործման իրավունք է ձեռք բերում հողամասի համապատասխան մասի նկատմամբ նույն պայմաններով, ինչ ուներ անշարժ գույք վաճառողը:

Եթե վաճառողն այն հողամասի սեփականատերն է, որի վրա գտնվում է վաճառվող անշարժ գույքը, ապա գնորդին է փոխանցվում սեփականության իրավունքը կամ նրան տրամադրվում է վարձակալության կամ հողամասի համապատասխան մասի նկատմամբ անշարժ գույքի վաճառքի պայմանագրով նախատեսված այլ իրավունք[34]:

---

[32] ՀՀ ՔՕ, հոդված 562

[33] ՀՀ ՔՕ, հոդված 564.կետ 1

[34] ՀՀ ՔՕ, հոդված 564. կետ 2

Համաձայն օրենքի, առք ու վաճառքի օբյեկտ կարող են հանդիսանալ միայն այն հողատարածքները, որոնք անցել են կադաստրային հաշվառում: Առք ու վաճառքի պայմանագիր կնքելիս անշարժ գույքի օբյեկտ վաճառողը պետք է ներկայացնի այդ օբյեկտի սահմանափակումների և ծանրաբեռնվածության, ինչպես նաև թերությունների մասին տվյալներ: Հակառակ դեպքում գնորդը կարող է պահանջել գնվող անշարժ գույքի օբյեկտի գնի իջեցում, թերությունների ուղղում կամ դրա հետ կապված ծախսերի փոխհատուցում[35]: Գնորդը չի կարող պահանջել ապրանքի փոփոխում: Պայմանագրի լուծարում թույլատրվում է միայն վաճառվող անշարժ գույքի օբյեկտի էական թերությունների հայտնաբերման դեպքում:

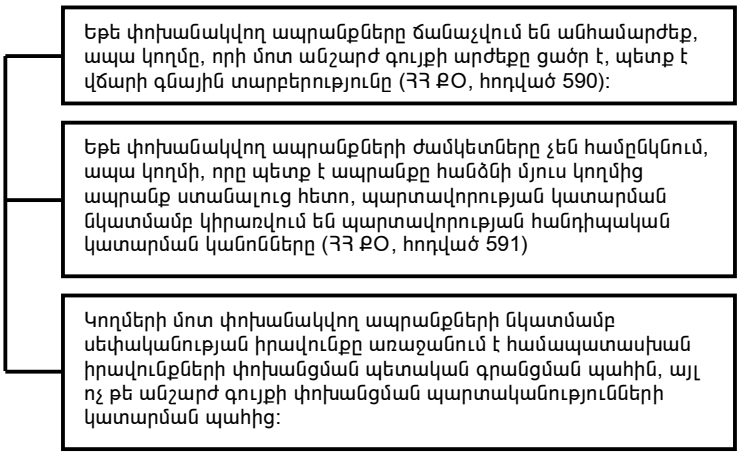
Հողատարածքի սեփականատերը կարող է այն վաճառել ոչ թե ամբողջ ծավալով, այլ միայն դրա մի մասը: Դրա համար անհրաժեշտ է այն առանձնացնել այնպես, որ ստացվի երկու առանձին հողատարածքներ: Արդյունքում ստացվում է առանձին հողատարածքներ առանց կադաստրային համարի և չներկայացված կադաստրային հաշվառման: Գործող օրենսդրության տեսանկյունից այն չի համարվում քաղաքացիական իրավունքների օբյեկտ և ենթակա չէ մասնակցելու քաղաքացիաիրավական «շրջանառությունում»: Այդ պատճառով անհրաժեշտություն է առաջանում անցկացնել կադաստրային գծագրում և հողաչափում, որից հետո ամեն մի հողատարածք կստանա առանձին կադաստրային համար և կներկայացվի կադաստրային հաշվառման: Այս աշխատանքները կարող է իրականացնել միայն այն ընկերությունը, որն ունի գեոդեզիական աշխատանքներ իրականացնելու արտոնագիր: Անշարժ գույքի սեփականատերերը պետք է գրանցեն իրեց սեփականության իրավունքը անշարժ գույքը գտնվելու վայրի համապատասխան գրանցում կատարող մարմնում: Սեփականության իրավունքի պետական գրանցման վկայականի ստացումից հետո միայն սեփականատերը կարող է այդ նոր կազմված հողատարածքի (հին հողատարածքի մի մասի) առուվաճառքի պայմանագիր կնքել և ներկայացնել հատուկ պահանջներ:

[35] "Экономика недвижимости", А.Н. Асаул, 2007, стр.417

4.2 Փոխանակություն

Փոխանակության գործարքի դեպքում կողմերից յուրաքանչյուրը պարտավորվում է մյուս կողմին, որպես սեփականություն, հանձնել ապրանք այլ ապրանքի փոխարեն:

Փոխանակության պայմանագիրը կնքվում է գրավոր ձևով և ստորագրվում կողմերի միջև: Փոխանակության առանձնահատկությունները ցույց են տրված նկ.3-ում: Այս պայմանագրի նոտարական հաստատումը պարտադիր չէ: Գործարքի սուբյեկտներ կարող են հանդես գալ քաղաքացիներն ու իրավաբանական անձինք:



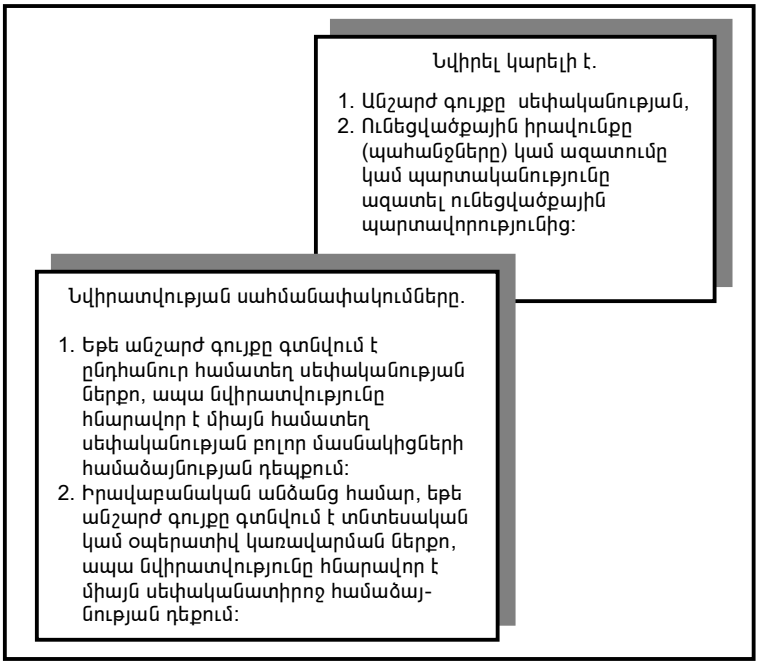
Նկ. 3. Անշարժ գույքի փոխանակության առանձնահատկությունները:

4.3 Նվիրատվություն

Նվիրատվության պայմանագրով մի կողմը (նվիրատուն) մյուս կողմի (նվիրառուի) սեփականությանն անհատույց հանձնում է կամ պարտավորվում է հանձնել ինչպես գույք, այնպես էլ ունեցվածքային իրավունք (նկ. 4):

Գործարքի սուբյեկտներ կարող են հանդես գալ ինչպես քաղաքացիները, այնպես էլ իրավաբանական անձինք:

Անշարժ գույքի նվիրատվության պայմանագիրը ենթակա է նոտարական վավերացման և անշարժ գույքի նվիրատվության պայմանագրով սեփականության իրավունքի փոխանցումը ենթակա է պետական գրանցման (ՀՀ ՔՕ հոդված 595, 596):



Նկ. 4. Անշարժ գույքի նվիրատվությունը:

Սակայն առևտրային կազմակերպությունների միջև գործում է նման գործարքի վերաբերյալ հատուկ հղում:

Օրենքով նախատեսվում է արդեն կազմված նվիրատվության պայմանագրից հրաժարման դեպքեր, որի հիմնավորումները կարող են լինել.

- նվիրառուի կողմից նվիրատուի նկատմամբ մահափորձը,
- նվիրատուի մարմնական վնասվածքների ստացումը,
- նվերի նկատմամբ վատ վերաբերմունքը, որը կարող է բերել ապրանքի վնասմանը, նվիրումը այն ձեռնարկության անունից, որը գտնվում է սնանկացման շեմին,
- պայմանագրում նախատեսված դեպքերում,
- նվիրատվության ոչ ամբողջական օգտագործումը:

Նվիրառուն իրավունք ունի մինչև նվերն իրեն հանձնելը հրաժարվել դրանից: Այդ դեպքում նվիրատվության պայմանագիրը համարվում է լուծված:

4.4 Ռենտա

Ռենտայի պայմանագրով մի կողմը (ռենտա ստացողը) մյուս կողմին (ռենտա վճարողին) սեփականության իրավունքով հանձնում է գույք, իսկ ռենտա վճարողը պարտավորվում է ստացողին այդ գույքի դիմաց պարբերաբար վճարել ռենտա՝ որոշակի գումար[36]:

Ռենտայի պայմանագիրը կնքվում է գրավոր՝ կողմերի ստորագրությամբ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով և անպայման ենթակա է նոտարական վավերացման և պետական գրանցման: Եթե այս պայմանները չեն կիրառվում, ապա այն համարվում է առոչինչ:

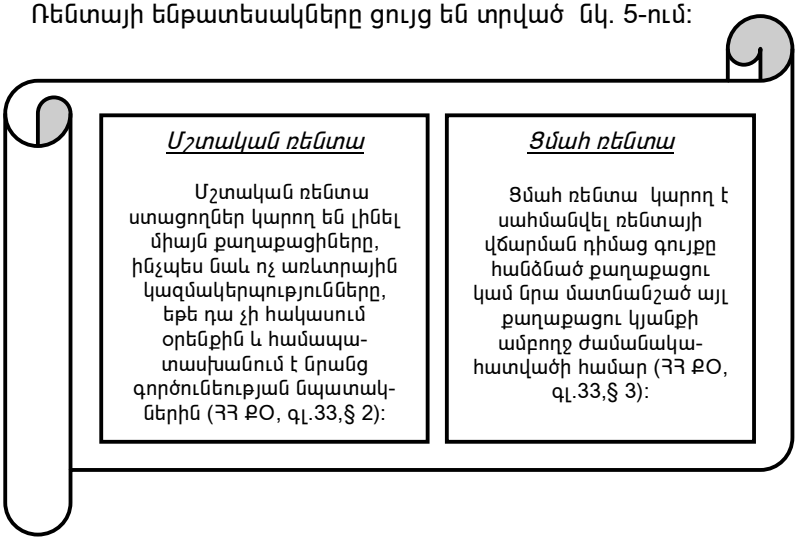
Ռենտան վճարվում է դրամով՝ պայմանագրով սահմանված չափով: Ռենտան կարող է վճարվել նաև դրա դրամական արժեքին համապատասխան գույք տրամադրելու, աշխատանքներ կատարելու կամ ծառայություններ մատուցելու միջոցով[37]:

---

[36] ՀՀ ՔՕ, գլ. 33, հոդված 571

[37] ՀՀ ՔՕ, հոդված 577

Ռենտայի ենթատեսակները ցույց են տրված նկ. 5-ում:



Նկ. 5. Ռենտայի ենթատեսակները

Մշտական ռենտան կարող է հետ գնվել ինչպես ռենտա վճարողի, այնպես էլ ռենտա ստացողի պահանջով: Վերջինիս դեպքում այն կարող է հետ գնվել, եթե.

- վճարողը խախտել է իր պարտականությունները,
- վճարողը անվճարունակ է,
- ռենտայի վճարի դիմաց հանձնված անշարժ գույքն անցել է ընդհանուր սեփականության կամ բաժանվել է մի քանի անձանց միջև,
- պայմանագրով նախատեսված են այլ դեպքեր:

Ռենտան ծանրաբեռնում է հողամասը, շենքը, շինությունը կամ դրա վճարի դիմաց հանձնված այլ անշարժ գույք: Ռենտա վճարողի կողմից այդպիսի գույքը օտարելու դեպքում ռենտայի պայմանագրով նրա պարտավորությունները փոխանցվում են գույքը ձեռք բերողին: Ռենտայով ծանրաբեռնված անշարժ գույքն այլ անձի սեփականությանը հանձնած ռենտա վճարողն այդ անձի հետ սուբսիդիար պատասխանատվություն է կրում ռենտա ստացողի պահանջներով, որոնք ծագել են ռենտայի պայմանագիրը խախտելու

հետևանքով, եթե այդ պարտավորության համար համապարտ պատասխանատվություն նախատեսված չէ պայմանագրով կամ այլ օրենքներով (ՀՀ ՔՕ, հոդված 575):

Ռենտա վճարողի կողմից ցմահ ռենտայի պայմանագրի էական խախտման դեպքում ռենտա ստացողն իրավունք ունի ռենտա վճարողից պահանջել հետ գնելու ռենտան կամ լուծել պայամանագիրը և հատուցել վնասները:

4.5 Սեփականաշնորհում

Սեփականաշնորհումը պետական ունեցվածքի անցումն (վաճառք, փոխանցում) է ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց սեփականությանը: Սեփականաշնորհման հիմնական միջոցը եղավ պետական ձեռնարկությունների վերափոխումը բաց բաժնետիրական ընկերության 100% պետության սեփականության բաժնետոմսերով և դրանց վաճառքը ձեռնարկության աշխատողներին, ինչպես նաև մրցույթի և մասնագիտացված աճուրդի հիման վրա:

Որպես ունեցվածքային համալիր պետական կամ մունիցիպալ ձեռնարկությունների սեփականաշնորհման գործարքը իրականացվում է առուվաճառքի պայմանագրի կնքումով գնորդի և վաճառողի (պետության) միջև, որը պարտավոր է կնքել նման պայմանագիր[38]:

Սեփականաշնորհման դեպքում սեփականության իրավունքը իրավահաստատող փաստաթուղթը հանդիսանում է սեփականաշնորհման պայմանագիրը: Այն ձևակերպվում է շրջանային (սեփականաշնորհվող օբյեկտի գտնման վայրի) կամ քաղաքային գործակալությունում և ստորագրվում է համայնքի վարչակազմի և սեփականաշնորհող քաղաքացիների կողմից:

Հողակտորի սեփականաշնորհումը իրականացվում է համապատասխան Հողային օրենսգրքի, որը պետական հողակտորում տեղակայված սեփականություն ունեցող

[38] "Экономика недвижимости", А.Н. Асаул, 2007, стр.421

իրավաբանական անձանց վերապահում է տվյալ տարածքները սեփականաշնորհելու բացառիկ իրավունք:

Հողակտորի վաճառքի գործընթացը առավելագույնս պարզեցված է և ներառում է հետևյալ գործընթացները.

- հողակտորի գնորդը (իրավաբանական անձը) ստանում է կադաստրային քարտ (պլան), իսկ եթե ոչ, ապա դիմում է կադաստրային հաշվառում կատարելու լիազորված պետական մարմին՝ հողատարածքի կադաստրային հաշվառում կատարելու և նրա չափերի նախագծի հաստատման դիմումով: Ընդ որում այդ հողատարածքի չափն ու սահմանը որոշվում է մեկ ամսվա ընթացքում՝ հաշվի առնելով հողատարածքի փաստացի օգտագործվող մակերեսը համապատասխան հողային և քաղաքաշինական օրենսդրության պահանջների: Պետական հողակտորի սահմանների հաստատման և կադաստրային պլանի կազման ծախսերը կրում է իրավաբանական անձը,
- գնորդը հողակտորի վաճառքի դիմում է ներկայացնում ունեցվածքի տնօրինմամբ լիազորված մարմին՝ վաճառքի խնդրանքով: Դիմումը տալուց երկու շաբաթվա ընթացքում ունեցվածքի տնօրինմամբ լիազորված մարմինը պետք է որոշում կայացնի իրավաբանական անձին հողակտորի վաճառքի և առք ու վաճառքի պայմանագրի կնքման մասին,
- գնորդն ու վաճառողը կնքում են առք ու վաճառքի պայմանագիրը և ստորագրում են հանձնման-ընդունման ակտը,
- կողմերը համապատասխան մարմնում գրանցում են գնորդի սեփականության իրավունքը հողակտորի նկատմամբ: Գրանցման ծախսերը կատարում է գնորդը:

Ձեռնարկությունների հետ գործարքները ենթադրում են ոչ միայն նրանում ներառված իրերի փոխանցումը, այլ նաև այլ տարրեր, առանց որի հնարավոր չէ դրա գործունեությունը: Այդ պատճառով ձեռնարկության կազմի մեջ կարող են ներառված լինել ոչ նյութական ակտիվներ, օրինակ հեղինակային իրավունքները, վկայագրային իրավունքները, գյուտերի սեփականատիրոջ վկայագրած իրավունքները, ապրանքանիշը և այլն: Նշենք, որ ձեռնարկության կազմի մեջ նշված տարրերի ներգրավման պրակտիկան դեռ չի

ձևավորվել, սակայն շուկայական տնտեսության պայմաններում նշված տարրերը ներկայացնում են մեծ գումար:

Ձեռնարկությունների որպես ունեցվածքային համալիր, դասումը անշարժ գույքի շարքին կախված չէ նրանից, արդյոք դրա կազմի մեջ մտնում է անշարժ գույքը, որը սեփականության իրավունքով պատկանում է ձեռնարկությանը, թե ոչ, կոչված է ձեռնարկության հետ գործարքների անհրաժեշտություն անշարժ գույքին հատուկ իրավական ռեժիմով՝ նպատակ ունենալով բարձրացնել նման գործարքների վստահելիությունը, ինչպես իր մասնակիցների, այնպես էլ երրորդ անձի իրավունքների պաշտպանումը: Սակայն ձեռնարկությունը անշարժ գույքի օբյեկտ ընդունելով, ՔՕ-ն այն ինքնաբերաբար չի դասում անշարժ գույքի ընդհանուր կանոներին, այլ սահմանում է ձեռնարկությունների հետ գործարքների համար ավելի խիստ պահանջներ:

Որպես օբյեկտ ձեռնարկության իրավունքը կարող է պատկանել ցանկացած սուբյեկտի՝ ձեռնարկատիրական գործունեության մասնակցի: Բացառված չէ մի քանի ձեռնարկությունների՝ ունեցվածքային համալիրի պատկանելիությունը մեկ սուբյեկտի, մասնակիորեն նախատեսված տարբեր տիպի արտադրանքի արտադրությանը կամ այլ ձեռնարկատիրական գործունեությանը:

Ձեռնարկությունը որպես անշարժ գույքի օբյեկտ կազմում է մեկ ամբողջական ունեցվածքային համալիր, ներառելով ոչ միայն տարբեր տեսակի ունեցվածք՝ ուղղված նրա գործունեությանը, այլ նաև ոչ ունեցվածքային իրավունքներ[39]: Այսպես, օրինակ հաճախ հանդիպում են ձեռնարկություններ, որոնք վարձակալում են անշարժ գույքի օբյեկտներ որոշակի արտադրական գործունեության համար, այսինքն ձեռնարկության կազմի մեջ է մտնում անշարժ գույքի օգտագործման ունեցվածքային իրավունքը որոշակի արտադրական գործունեության համար:

Մինչ նոր Քաղաքացիական օրենսդրության ընդունումը փաստացի բոլոր ձեռնարկությունները պետական էին և չէին մասնակցում շրջանառությանը, և որպես կանոն, ադմինիստրատիվ կարգով փոխանցվում էին այլ կազմակերպության տնօրինությանը:

[39] Նույն տեղում, էջ 423

Այդ պատճառով ձեռնարկություն հասկացությունը՝ հիմնվելով ունեցվածքի մտքի, իրերի կազմի, նրանց միջև կապի վրա, մեր հասարակության համար նոր է և դեռ բավականին չի հաստատվել մեր պրակտիկայում, ինչի արդյունք են հանդիսանում դրանց ոչ ճշգրիտ ձևակերպումները:

4.6 Ձեռնարկությունների վաճառքը որպես ունեցվածքային համալիր

Ինչպես նշվեց, ձեռնարկությունը այսօր դիտվում է որպես ունեցվածքային համալիր և դրա վաճառքի պատճառներն են.

- ձեռնարկության անվճարունակությունը,
- լիկվիդացիան և սնանկացումը,
- դրամական միջոցների պահանջը,
- անցումը այլ զբաղմունքի,
- մարկետինգային իրավիճակի փոփոխությունը,
- այլ պատճառներ:

Բացառված չէ նաև այն դեպքը, երբ ձեռնարկությունը ստեղծվում է վաճառելու նպատակով: Բոլոր այս դեպքերի դեպքում գնորդի դերում կարող է հանդես գալ տարբեր կազմակերպչական ընկերությունների ձեռնարկատերերը[40]:

Ձեռնարկության վաճառքը որպես անշարժ գույքի օբյեկտ էականորեն տարբերվում է դրա բաժնետոմսերի վաճառքից: Առաջին դեպքում հիմնական անշարժ գույքի օբյեկտը անցնում է գնորդի սեփականությանը, որի դերում հանդես է գալիս սեփականաշնորհման գործընթացում ստեղծված բաժնետիրական ընկերությունը: Բաժնետոմսի գնման դեպքում, անկախ դրա քանակից, սեփականաշնորհված ձեռնարկության նախկին աշխատողները և այլ անձինք՝ բաժնետերերը, ձեռք են բերում միայն բաժնետոմսի, այլ ոչ թե ունեցվածքային համալիրի սեփականությունը:

Վերջին տարիներին ազգային տնտեսության մեջ տեղ գտան դիվերսիֆիկացիոն միտումներ, որը բնութագրվում է բիզնեսի ոլորտից

[40] "Экономика недвижимости", А.Н. Асаул, 2007, стр.424

կազմակերպության դուրս գալով, անմիջականորեն կապված չլինելով հիմնական կամ առաջնային գործունեության տեսակով: Ուժեղ մրցակցությունը, ներդրումային ռեսուրսների պակասորդը և տնտեսությունում գործող ռիսկերը հանգեցրին նրան, որ միջոցների ներդրումը հին բիզնեսում դարձավ ավելի քիչ գրավիչ, քան գործող որևէ ձեռնարկության գնումը:

Ձեռնարկությունը գնելիս կարևոր դեր են խաղում կազմված ֆինանսական պլանը և ֆինանսական ներդրումները բրենդը կազմավորելիս:

Կարելի է նաև վաճառել ձեռնարկության միայն մի մասը, որը իրենից ներկայացնում է առանձնացված ունեցվածքային համալիր: Բոլոր դեպքերի համար պայմանագրում պետք է ներառված լինեն տվյալներ, որոնք թույլ են տալիս սահմանել վաճառքի առարկան, այդ թվում նաև ձեռնարկության դիրքը հողակտոր վրա:

Մինչ պայմանագրի կնքումը կողմերը պետք է կազմեն և ուսումնասիրեն.

- գույքագրման ակտը,
- հաշվապահական հաշվեկշիռը,
- ձեռնարկության կազմի և արժեքի հետ կապված անկախ աուդիտի առկայությունը,
- ձեռնարկության կազմի մեջ ներառված բոլոր պարտականությունների (պարտավորությունների) շրջանակը՝ վարկատուների, պահանջների ժամկետների և չափերի նշումով:

Ինչպես անշարժ գույքի այլ օբյեկտի, այնպես էլ ձեռնարկության վաճառքի պայմանագիրը կնքվում է գրավոր, կողմերի ստորագրությամբ՝ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով, նրան կցելով վերը թվարկված փաստաթղթերը և անհրաժեշտ պետական գրանցումը:

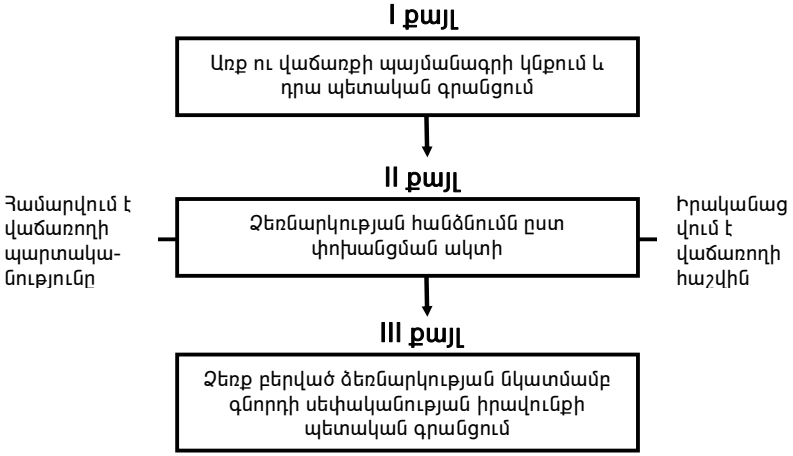
Ձեռնարկությունը որպես ունեցվածքային համալիր իրականացման գործընթացը կարող է կատարվել ըստ նկ.6-ում ներկայացված գծապատկերի:

Օրենքը պահանջում է, որպեսզի կողմերը, ձեռնարկությունը վաճառելիս, կրկնակի պետական գրանցում իրականացնեն: Առաջինը

գրանցվում է ձեռնարկության վաճառքի պայմանագիրը, այնուհետև՝ գնորդի սեփականության իրավունքը:

Հաշվի առնելով որպես ունեցվածքային համալիր ձեռնարկության կազմի բարդությունն ու տարատեսակությունը դրա վաճառքը օրենսդրությունում նախատեսված է առանձին տեսքով:

Հանձման պահը համարվում է կողմերի փոխանցման ակտի ստորագրման օրը: Այդ պահից ի վեր գնորդն է կրում ունեցվածքի հանկարծակի վնասման ռիսկը: Գնորդն իրավունք ունի ձեռնարկության կազմի մեջ մտնող ունեցվածքը օգտագործել և ստանալ եկամուտ, սակայն մինչև սեփականության իրավունքի փոխանցումը իրավունք չունի այն տնօրինելու: Վաճառողը հանձնումից հետո նույնպես իրավունք չունի այն տնօրինելու: Ձեռնարկության սեփականության իրավունքը գնորդին է անցնում միայն դրա պետական գրանցման պահից:



Նկ. 6. Ձեռնարկության որպես ունեցվածքային համալիր իրականացման գործընթացը:

4.7 Օգտագործման և տիրապետման իրավունքների կիրառումը

Վերը ուսումնասիրված գործարքների հիմնական առանձնահատկությունն այն է, որ անշարժ գույքի օբյեկտը փոխանցվում է մյուս կողմի սեփականությանը: Դեռ հնում Արիստոտելը ասել է, որ հարստությունը կայանում է ոչ թե սեփականության իրավունքի, այլ օգտագործման մեջ: Եվ այս միտքը դեռ չի կորցրել իր դերն ու նշանակությունը[41]:

Վարձակալություն: Վարձակալությունը չի ենթադրում անշարժ գույքի օբյեկտի փոխանցում այլ սեփականության: Այն իրենից ներկայացնում է ունեցվածքի փոխանցումը ժամանակավոր օգտագործման և տիրապետման կամ ժամանակավոր օգտագործման: Գույքը վարձակալության հանձնելու իրավունքը պատկանում է դրա սեփականատիրոջը:

Վարձատու: Վարձատուն այն անձն է, ով իր սեփականության ներքո գտնվող ունեցվածքը փոխանցում է վարձակալության: Վարձատուներ կարող են լինել նաև գույքը վարձակալության հանձնելու համար օրենքով կամ սեփականատիրոջ կողմից լիազորված անձինք:

Վարձակալ: Վարձակալը այն անձն է, ով ստանում է ունեցվածքը ժամանակավոր օգտագործման և տիրապետման կամ ժամանակավոր օգտագործման[42]:

Վարձակալության օբյեկտները: Վարձակալության կարող են հանձնվել հողամասեր և մեկուսի բնական այլ օբյեկտներ, շենքեր շինություններ, սարքավորումներ, տրանսպորտային միջոցներ և այլ գույք, որոնք օգտագործման ընթացքում չեն կորցնում իրենց բնական հատկությունները (չսպառվող գույք):

Վարձավճար: Վարձավճարը գույքն օգտագործելու համար վճարն է: Վարձավճար մուծելու կարգը, պայմանները և ժամկետները որոշվում են վարձակալության պայմանագրով:

---

[41] "Экономика недвижимости", А.Н. Асаул, 2007, стр.430

[42] "Аренда, лизинг, безвозмездное пользование", М. Н. Агафанова, Москва 2006г.,с16

Վարձակալության պայմանագրի հասկացությունը: Վարձակալության պայմանագրով վարձատուն պարտավորվում է վճարի դիմաց վարձակալի ժամանակավոր տիրապետմանը և (կամ) օգտագործմանը հանձնել գույք[43]: Վարձակալության պայմանագիրը կնքվում է գրավոր: Վարձակալության պայմանագրում պետք է նշվեն տվյալներ, որոնք թույլ են տալիս որոշակիորեն սահմանել այն գույքը, որը որպես վարձակալության օբյեկտ հանձնվում է վարձակալին: Պայմանագրում այդպիսի տվյալների բացակայության դեպքում վարձակալության օբյեկտի մասին պայմանը համարվում է չհամաձայնեցված, իսկ համապատասխան պայմանագիրը՝ չկնքված[44]:

Վարձակալության պայմանագրի ժամկետները: Վարձակալության պայմանագիրը կնքվում է պայմանագրով որոշված ժամկետով: Եթե վարձակալության ժամկետը պայմանագրում որոշված չէ, վարձակալության պայմանագիրը կնքված է համարվում անորոշ ժամկետով: Այդ դեպքում կողմերից յուրաքանչյուրն իրավունք ունի ցանկացած ժամանակ հրաժարվել վարձակալության պայամանագրից, այդ մասին մյուս կողմին մեկ ամիս առաջ, իսկ անշարժ գույքի վարձակալության դեպքում՝ երեք ամիս առաջ տեղեկացնելով:

Օրենքով կարող են սահմանվել վարձակալության առանձին տեսակների, ինչպես նաև գույքի առանձին տեսակների վարձակալության պայմանագրի առավելագույն ժամկետներ: Եթե պայմանագրում վարձակալության ժամկետը որոշված չէ, և կողմերից որևէ մեկը մինչև օրենքով սահմանված առավելագույն ժամկետը լրանալը չի հրաժարվել պայմանագրից, առավելագույն ժամկետը լրանալուց հետո պայմանագիրը դադարում է:

Վարձակալության պայմանագիր կնքելիս վարձատուն պարտավոր է վարձակալին զգուշացնել վարձակալության հանձնվող գույքի նկատմամբ երրորդ անձանց բոլոր իրավունքների (գրավի իրավունք, սերվիտուտ և այլ) մասին: Վարձատուի կողմից այդ պարտականությունը չկատարելը վարձակալին իրավունք է տալիս

[43] ՀՀ ՔՕ գլ. 35, հոդված 606
[44] ՀՀ ՔՕ, հոդված 608

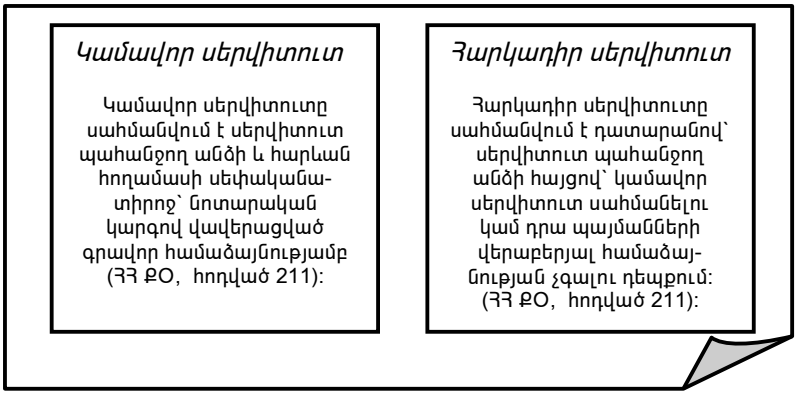
պահանջել նվազեցնելու վարձավճարը կամ լուծելու պայմանագիրը և հատուցելու վնասները[45]:

Ի դեպ, վարձակալության հանձնված գույքի նկատմամբ սեփականության իրավունքի փոխանցումն այլ անձի հիմք չէ վարձակալության պայմանագիրը լուծելու կամ փոփոխելու համար:

Սերվիտուտ: Սերվիտուտը ուրիշի հողամասից սահմանափակ օգտվելու իրավունք է:

Հողամասի սեփականատերը իրավունք ունի հարևան հողամասի սեփականատիրոջից պահանջել իրեն տրամադրելու այդ հողամասի սահմանափակ օգտագործման իրավունքը (սերվիտուտ): Սերվիտուտ կարող է սահմանվել հարևան հողամասով անցնելու և երթևեկելու, էլեկտրահաղորդման, կապի գծերի և խողովակաշարերի անցկացման ու շահագործման, ջրամատակարարման և հողաբարելավման, ինչպես նաև անշարժ գույքի սեփականատիրոջ այլ կարիքների համար, որոնք չեն կարող ապահովել առանց սերվիտուտի սահմանման: Հողամասը սերվիտուտով ծանրաբեռնելը հողամասի սեփականատիրոջը չի զրկում այդ հողամասի տիրապետման, օգտագործման և տնօրինման իրավունքներից: Սերվիտուտը չի կարող լինել առուվաճառքի, գրավի և վարձակալության ինքնուրույն առարկա: Այն կարող է լինել կամավոր և հարկադիր[46] (նկ. 7):

Սերվիտուտը ենթակա է պետական գրանցման:



Նկ. 7. Սերվիտուտի տեսակները:

[45] ՀՀ ՔՕ, հոդված 615, կետ 2

[46] ՀՀ ՔՕ, հոդված 210

Սերվիտուտով ծանրաբեռնված հողամասի նկատմամբ իրավունքն այլ անձի փոխանցվելիս սերվիտուտը պահպանվում է[47]:

Սերվիտուտով ծանրաբեռնված հողամասի սեփականատիրոջ պահանջով սերվիտուտը կարող է դադարել, եթե վերացել են դրա սահմանված հիմքերը[48]:

Անհատույց օգտագործում: Գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագրով (փոխատվության պայմանագիր) մի կողմը (փոխատուն) պարտավորվում է գույքը հանձնել կամ հանձնում է մյուս կողմի (փոխառուի) անհատույց ժամանակավոր օգտագործմանը, իսկ վերջինս պարտավորվում է այդ գույքը վերադարձնել նույն վիճակում՝ հաշվի առնելով բնականոն մաշվածքը, կամ պայմանագրով որոշված վիճակում (ՀՀ ՔՕ, հոդված 685): Գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագիրը կնքվում է գրավոր՝ կողմերի ստորագրությամբ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով: Այն ենթակա է նոտարական վավերացման: Անշարժ գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագրից ծագող իրավունքները ենթակա են պետական գրանցման (ՀՀ ՔՕ, հոդված 686,687): Անհատույց օգտագործման պայմանագրի օբյեկտն է համարվում գույքը:

Փոխատու: Փոխատուն անհատույց օգտագործման պայմանագրի մի կողմն է, ով փոխանցում է գույքը մյուս կողմին անհատույց օգտագործման[49]:

Փոխատուն պատասխանատվություն է կրում գույքի այն թերությունների համար, որոնք նա դիտավորությամբ չի մատնանշել՝ գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագիր կնքելիս: Նման թերություններ հայտնաբերելիս փոխառուն իրավունք ունի փոխատուից պահանջել անհատույց վերացնելու գույքի թերությունները կամ հատուցելու գույքի թերությունները վերացնելու համար իր ծախսերը կամ վաղաժամկետ լուծելու պայմանագիրը և հատուցելու իր կրած վնասը:

---

[47] ՀՀ ՔՕ, հոդված 215

[48] ՀՀ ՔՕ, հոդված 216

[49] “Аренда, лизинг, безвозмездное пользование”, М. Н. Агафанова, Москва 2006г.,с118.

Փոխատուն պատասխանատվություն չի կրում գույքի այն թերությունների համար, որոնք ինքը նշել է պայմանագիրը կնքելիս, կամ որոնք նախապես հայտնի են եղել փոխառուին կամ պետք է հայտնաբերվեին փոխառուի կողմից պայմանագիրը կնքելիս, կամ գույքը հանձնելիս, այն զննելիս կամ դրա սարքին լինելը ստուգելիս[50]:

Փոխառու: Փոխառուն անհատույց օգտագործման պայմանագրի մի կողմն է, ով ստանում է գույքը անհատույց օգտագործման:

Փոխառուն կրում է անհատույց օգտագործման հանձնված գույքի պատահական կորստի կամ պատահական վնասվածքի ռիսկը, եթե գույքը ոչնչացվել կամ վնասվել է պայմանագրին կամ գույքի նշանակությանն անհամապատասխան օգտագործելու հետևանքով, կամ այն առանց փոխատուի համաձայնության հանձնել է երրորդ անձի[51]:

Գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագրի դադարելը: Գույքի անհատույց օգտագործման պայմանագիրը դադարում է փոխառու քաղաքացու մահվամբ կամ փոխառու իրավաբանական անձի լուծարմամբ, եթե այլ բան նախատեսված չէ պայմանագրով[52]:

Համատեղ գործունեություն: Համատեղ գործունեության պայմանագրով երկու կամ ավելի անձինք (մասնակիցները) պարտավորվում են միացնել իրենց ավանդները և առանց իրավաբանական անձ կազմավորելու գործել համատեղ՝ շահույթ ստանալու կամ օրենքին չհակասող այլ նպատակի հասնելու համար: Ձեռնարկատիրական գործունեության համար կնքված համատեղ գործունեության պայմանագրի կողմեր կարող են լինել միայն անհատ ձեռնարկատերերը և (կամ) առևտրային կազմակերպությունները[53]:

Համատեղ գործունեության պայմանագիրը նույնպես կնքվում է գրավոր:

Մասնակիցների ավանդները: Մասնակիցների ավանդ է համարվում այն ամենը, ինչը ներդրվում է ընդհանուր գործում՝ ներառյալ դրամը, այլ գույքը, մասնագիտական և այլ գիտելիքները, ունակություններն

[50] ՀՀ ՔՕ, հոդված 691
[51] ՀՀ ՔՕ, հոդված 694
[52] ՀՀ ՔՕ, հոդված 699
[53] ՀՀ ՔՕ, հոդված 1026

ու հմտությունները, ինչպես նաև գործարար համբավը և գործարար կապերը:

Համատեղ գործունեության արդյունքում մասնակիցների կողմից արտադրված արտադրանքը և նրանից ստացվող եկամուտները համարվում են նրանց ընդհանուր բաժնային սեփականություն, եթե պայմանագրով այլ բան նախատեսված չէ:

Մասնակիցներն ընդհանուր գույքն օգտագործում են ընդհանուր համաձայնությամբ, իսկ համաձայնության բացակայության դեպքում՝ դատարանով սահմանված կարգով[54]: Յուրաքանչյուր մասնակից, անկախ այն բանից, լիազորված է վարել մասնակիցների ընդհանուր գործերը, թե՝ ոչ, իրավունք ունի ծանոթանալ գործերը վարելու բոլոր փաստաթղթերին: Գործերը համատեղ վարելու դեպքում յուրանքաչյուր գործարք կնքելու համար պահանջվում է բոլոր մասնակիցների համաձայնությունը:

Մասնակիցների պատասխանատվությունն ընդհանուր պարտավորությունների համար: Եթե համատեղ գործունեության պայմանագիրը կապված չէ դրա մասնակիցների ձեռնարկատիրական գործունեության հետ, յուրանքաչյուր մասնակից ընդհանուր պայմանագրային պարտավորությունների համար պատասխանատվություն է կրում իր ամբողջ գույքով՝ ընդհանուր գործում իր ավանդի արժեքին համամասնորեն:

Համատեղ գործունեության անժամկետ պայմանագրից հրաժարվելը: Համատեղ գործունեությամբ անժամկետ պայամանագրից հրաժարվելու մասին մասնակցի դիմումը պետք է տրվի ոչ ուշ քան պայմանագրից նրա ենթադրվող դուրս գալուց երեք ամիս առաջ[55]:

Լիզինգ (Ֆինանսական վարձակալություն): *Ֆինանսական վարձակալությունը*՝ լիզինգը տնտեսական և իրավական հարաբերությունների միասնություն է, որը առաջանում է լիզինգի

[54] ՀՀ ՔՕ, հոդված 1028

[55] ՀՀ ՔՕ, հոդված 1036

պայմանգրի իրականացման և լիզինգի առարկայի ձեռք բերման հետ[56]:

Այլ կերպ ասած, լիզինգը մեքենաների, սարքավորումների, երկարատև օգտագործման սպառման ապրանքների, անշարժ գույքի և հիմնական կապիտալի այլ տարրերի երկարաժամկետ վարձակալությունն է, որը հիմնված է վարձակալություն տվողի սեփականատիրական իրավունքի պահպանման վրա: Սովորաբար լիզինգը իրականացվում է մասնագիտացված ֆինանսական կազմակերպության միջնորդության դեպքում, որը վարձակալի պատվերով ձեռք է բերում գույքը և երկար ժամկետով վարձակալության է տալիս:

Լիզինգը մասնակից կողմերին մի շարք առավելություններ է տալիս: Այսպես, սարքավորումների ձեռք բերման և ֆինանսավորման հարցերը միանգամից են լուծվում լիզինգային ընկերության պայմանագրի ձևակերպման ժամանակ: Վարձակալը ազատվում է ձեռք բերվող սարքավորումների դիմաց լրիվ արժեքի անմիջապես վճարումից: Վարձակալության տվողի համար լիզինգը սարքավորումների լրիվ արժեքի վարկավորման հարմար ձև է:

Լիզինգի պայմանագիրը[57]: Պայմանագիր, ըստ որի վարձատուն (լիզինգ տվողը) պարտավորվում է վարձակալի (լիզինգ ստացողը) նշած գույքը սեփականության իրավունքով ձեռք բերել վարձակալի կողմից որոշած վաճառողից և վճարի դիմաց հանձնել վարձակալի ժամանակավոր տիրապետմանը՝ ձեռնարկատիրական նպատակներով օգտագործելու համար: Այս դեպքում վարձատուն պատասխանատվություն չի կրում վարձակալության առարկայի և վաճառողի ընտրության համար: Տվյալ պայմանագրով կարող է նախատեսվել, որ վաճառողի և ձեռք բերվող գույքի ընտրությունը կատարում է լիզինգատուն:

Լիզինգի պայմանագիրը կնքվում է գրավոր՝ կողմերի ստորագրությամբ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով:

---

[56] “Аренда, лизинг, безвозмездное пользование”, М. Н. Агафанова, Москва 2006г., с.61

[57] Նույն տեղում

Անշարժ գույքի լիզինգի պայմանագիրց ծագող իրավունքները ենթակա են պետական գրանցման:

Լիզինգային գործունեություն: Այն հանդիսանում է ներդրումային գործունեության տեսակ ունեցվածքի ձեռք բերման և այն լիզինգի փոխանցման:

Լիզինգի առարկան: Լիզինգի առարկա կարող է լինել ցանկացած չսպառվող գույք, այդ թվում ձեռնարկություն և այլ ունեցվածքային համալիր, շենքեր, կառույցներ, սարքավորումներ, տրանսպորտային միջոցներ և այլ շարժական և անշարժ գույք, որոնք օգտագործում են ձեռնարկատիրական գործունեությունում:

Նշենք, որ լիզինգի առարկա չեն կարող լինել հողատարածքները և այլ բնության օբյեկտները, ինչպես նաև գույքը, որը արգելված է օրենքով:

Լիզինգի սուբյեկտը: Լիզինգի սուբյեկտ կարող են լինել ֆինանսական վարձակալը, ֆինանսական վարձատուն, վաճառողը: Լիզինգի սուբյեկտներից ցանկացածը կարող են լինել տվյալ պետության ռեզիդենտներ և ոչ ռեզիդենտներ:

Լիզինգային ընկերություն: Ընկերություն, որը սեփականության իրավունքով ձեռք է բերում տարաբնույթ ակտիվներ և վարձակալական հիմունքներով տրամադրում հաճախորդներին:

Հիփոթեք: Հիփոթեք է համարվում գրավը, որի առարկան, անկախ նրանից այն անշարժ, թե շարժական գույք է, մնում է գրավատուի կամ երրորդ անձի տիրապետման և օգտագործման ներքո:

Հիփոթեքի պայմանագիրը: Հիփոթեքի պայմանագրով մի կողմը՝ գրավառուն, որը հիփոթեքով ապահովված վարկային պայմանագրով կամ այլ պարտավորությամբ (հիմնական պարտավորությամբ) պարտատերն է, այդ պարտավորությամբ գրավ դրված գույքի արժեքից գրավատուի մյուս պարտատերերի հանդեպ իր դրամական պահանջները բավարարելու նախապատվության իրավունք ունի[58]:

Հիփոթեքի պայմանագիրը ևս պետք է կնքվի գրավոր՝ մեկ փաստաթուղթ կազմելու միջոցով և պետք է վավերացվի նոտարով:

Հիփոթեքի պայմանագրում պետք է նշված լինեն կողմերի անվանումները և բնակության վայրերը (գտնվելու վայրերը),

[58] ՀՀ ՔՕ, հոդված 261

հիփոթեքի առարկան, հիփոթեքով ապահովված պարտավորության էությունը, չափը և կատարման ժամկետը:

Հիփոթեքի առարկան որոշվում է պայմանագրում դրա անվանման գտնվելու վայրի նշումով և այդ առարկայի նույնացման համար բավարար նկարագրությամբ: Եթե հիփոթեքի առարկան գրավատուին պատկանող վարձակալության իրավունքն է, ապա վարձակալված գույքը պայմանագրում պետք է նկարագրվի այնպես, ինչպես դա կարվեր, եթե այդ գույքը լիներ հիփոթեքի առարկա:

Հիփոթեքի պայմանագրում պետք է նշվեն հիփոթեքով ապահովված պարտավորությունը, դրա գումարը, ծագման հիմքերը և դրա կատարման ժամկետը: Եթե պարտավորությունը հիմնված է որևէ պայմանագրի վրա, ապա պետք է նշվեն պայմանագրի կողմերը, կնքելու տարին, ամիսը, ամսաթիվը և վայրը: Եթե հիփոթեքով ապահովված պարտավորության գումարը որոշվելու է ապագայում, ապա հիփոթեքի պայմանագրում պետք է նշվեն այն որոշելու կարգը և մյուս անհրաժեշտ պայմանները:

Եթե հիփոթեքով ապահովված պարտավորությունը պետք է կատարվի մաս առ մաս, ապա հիփոթեքի պայմանագրում պետք է նշվեն համապատասխան վճարների ժամկետները կամ պարբերականությունը, դրանց չափերը կամ այդ չափերը որոշելու համար անհրաժեշտ պայմանները[59]:

Ինքնաստուգման հարցեր

1. Ի՞նչ է անշարժ գույքը և ինչպի՞սի գործարքներ կարող են իրականացվել դրա հետ:
2. Ի՞նչ է գործարքը և ինչպիսի՞ գործարքների ժամանակ է տեղի ունենում օգտագործման և տիրապետման իրավունքի փոփոխում:
3. Նկարագրեք ձեռնարկության վաճառքը որպես ունեցվածքային համալիր:

[59] ՀՀ ՔՕ, հոդված 262

Միջազգային առուվաճառքի պայմանագրերի հնարավոր եղանակներից մեկը անգլերեն և ռուսերեն լեզուներով

КОНТРАКТ №

г. Москва

«__ »_____200__ г.

Браун энд Бразерс Лтд., Лондон, именуемая в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны, и АО Орион, г. Москва, именуемое в дальнейшем «Продавец», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

I. Предмет Контракта

А. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СИФ Лондон (ДАФ СНГ) товары, перечисленные в Приложении №1, в соответствии с характеристиками, изложенными в Приложении №2, которые являются неотъемлемыми частями настоящем Контракта.

II. Цена и общая сумма Контракта

А. Цены на товары указаны в Приложении №1. Цены твердые и не будут изменяться до конца расчетов по настоящему Контракту.

CONTRACT No.

Moscow

«__ »_____200__

Brown & Brothers Ltd., London, hereinafter referred to as the 'Buyer' on the one part and AO Orion, Moscow, hereinafter referred to as the “Seller” on the other part have concluded the present Contract on the following:

I. Subject of the Contract

A. The Seller has sold and the Buyer has bought on CIF London terms (DAF C.I.S.) the goods, specified in Enclosure No. 1, in conformity with the characteristics, stated in Enclosure No. 2, which are integral parts of the present Contract.

II. Price and Total Value of the Contract

A. Prices for the goods are indicated in Enclosure No. 1. The Prices are firm and are not subject to any alternation up to the settlement of the mutual payments under this Contract.

В. Общая сумма Контракта составляет 300 000 фунтов стерлингов (триста тысяч фунтов стерлингов).

III Сроки поставки

А. Товары будут поставлены в декабре 200_ г. двумя партиями.
В. Датой поставки считается дата «чистого» бортового Коносамента, выписанного на имя Покупателя.

Вариант при ДАФ СНГ (поставлено на границу СНГ)
Датой поставки считается дата штемпеля на железнодорожной (автомобильной) накладной в указанном месте на границе СНГ, где товары передаются в распоряжение Покупателя.

IV. Условия платежа

А. Покупатель обязан за 30 дней до срока поставки, установленного настоящим Контрактом, открыть безотзывный револьверный аккредитив во Внешэкономбанке Российской Федерации. Аккредитив должен быть открыт сроком на 90 дней на сумму 150.000 фунтов стерлингов в пределах обшей суммы Контракта.
В.Платеж с аккредитива должен быть осуществлен против комплекта следующих документов:
• транспортный документ —1 оригинал и 2 копии,
• счет-фактура —1 оригинал и 2

B. The total value of the Contract amounts to 300 000 pounds sterling (three hundred thousand pounds sterling).

III. Delivery Dates

A. The goods shall be delivered in December 200_ in two lots.
B. The date of delivery is considered to be the date of the 'clean-on-board' Bill of Lading, issued in the name of the Buyer.

Variant with the DAF (Delivery at Frontier of C.I.S.)
The Date of delivery is considered to be the date of the stamp of the railway (auto) Bill at the named place at the frontier C.I.S. where the goods are placed at the disposal of the Buyer.

IV. Terms of Payment

A. 30 days before the delivery date, stated in the present Contract, the Buyer are to open an irrevocable revolving Letter of Credit with Vnesheconombank of the Russian Federation. The Letter of Credit is to be opened for 90 days for the sum of 150.000 pound-sterling within the total value of the Contract.

B. Payment out of this Letter of Credit is to be made against the following set of documents;

• transport document — 1 original and 2 copies,
• Invoice — 1 original and 2 copies,

копии,
• комплект чистых бортовых коносаментов —4 оригинала (3 комплекта дубликатов железнодорожных или автомобильных накладных),
• страховой полис —1 оригинал и 2 копии,
• экспортная лицензия —3 копии (если требуется).

V. Упаковка

А. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность поставляемого товара от любых видов повреждений в период транспортировки любыми средствами наземного и морского транспорта, принимая во внимание несколько перегрузок в пути.
В. Конструкция упаковки должна соответствовать международным стандартам.

VI. Маркировка

А. Ящики, в которых упакован груз, должны быть замаркированы с двух не противоположных сторон и с торцевой стороны.
В. Маркировка должна быть четко выполнена несмываемой краской на английском и русском языках и включать следующие данные:
• наименование и адрес Покупателя
• контракт №
• яшик №
• вес брутто кг

• set of clean-on-board Bills of Lading 4 originals (3 sets of duplicate of railway or auto bills),

• Insurance Policy — 1 original and 2 copies,

• Export Licence (if required) — 3 copies.

V. Packing

A. Packing is to provide full safety of the goods to be delivered against any kind of damage during the transportation by all means of land and sea transport, taking into account several transhipments in transit.

B.Packing design is to correspond to the international standards.

VI. Marking

A. The cases in which the cargo is packed are to be marked on two non-opposite sides and on the face side.

B. Marking is to be clearly done with indelible paint both in English and in Russian and to include the following data:

• Name and adress of the Buyer

• Contract No.
• Case No.
• Gross weight kg

• вес нетто кг
• размеры ящика в см (длина, ширина, высота)
Места, которые требуют специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку, соответствующую требованиям международных стандартов.

VII. Извещение об отгрузке

А. В течение 24 часов после поставки товара Продавец должен послать Покупателю телеграммное (или телексное, факсимильное) извещение, содержащее следующие данные;
• название судна (номер железнодорожного вагона)
• дата отплытия (дата отправки)
• порт назначения (станция назначения)
• название товара
• Контракт №
• номера Коносаментов (номера железнодорожных накладных)
• номера контейнеров
• количество мест
• вес брутто и нетто.

VIII. Инспекция качества

А. Покупатель имеет право направить своих инспекторов за свой счет на завод Продавца для наблюдения за процессом изготовления товара и для проверки его качества до отгрузки с завода.
В. Продавец обеспечит представителей Покупателя всеми техническими документами и

• Net weight kg
• Dimensions of the case in cm. (length, width, height)
The packages, which need special handling, are to have additional marking, corresponding to the requirements of the International Standards.

VII. Notification About Shipment

A. Within 24 hours after the shipment of the goods the Sellers is to send to the Buyer a cable (or a telex, or a fax) notification, including the following data:
• the name of the vessel (railway car No.)
• the dare of sailing (the date of dispatch)
• the port of destination (the railway station of destination)
• the name of the goods
• Contract No.
• Bills of Lading No. (Railway Bills No.)
• Container No
• number of packages
• gross and net weight.

VIII. Quality Inspection

A. The Buyer has (he right to forward their inspectors at his own expense to the Seller's works to observe the manufacturing process of the goods and to check the quality of the goods before their shipment from the works.
B. The Seller is to provide the Buyer's representatives with all the technical documentation and tools

инструментами, необходимыми для проверок, а также помещениями, подходящими для осуществления инспекции.
С. Продавец должен оказать содействие инспекторам Покупателя, связанное с решением всех формальностей в связи с их пребыванием и передвижением по стране Продавца.

IX. Экспортная лицензия

А. Продавец возьмет на себя заботы и расходы, связанные с получением экспортной лицензии у соответствующих властей на экспорт товаров в страну Покупателя.
Копии экспортной лицензии должны быть представлены Покупателю перед подписанием Контракта (если требуется).

X. Страхование

А. Продавец должен застраховать товар на период морской транспортировки на условиях «свободно от частной аварии».
В. Продавец должен заключить страховой договор на 110 процентов от стоимости товара.

XI. Гарантии

А. Продавец гарантирует, что товар будет изготовлен в полном соответствии со спецификациями и характеристиками настоящего Контракта.
В. Продолжительность гарантийного периода 12 месяцев

necessary for tests as well as premises convenient for carrying out of the inspection.
C. The Seller is to render assistance to the Buyer's inspectors connected with the settlement of all the formalities concerning their stay and travel in the Seller's country.

IX. Export Licence

A. The Seller will take care of and bear all the expenses connected with obtaining Export Licence from respective officials for the export of the goods to the Buyer's country.

Copies of Export Licence will be submitted to the Buyer before the signing of the Contract (if required).

X. Insurance

A. The Seller is to insure the goods for the period of marine transportation on terms “free of particular average”.
B. The Seller is to conclude an insurance agreement for 110 percent of the total value of the goods.

XI. Guarantees

A. The Seller guarantees that the goods will be manufactured in full correspondence with the specification and characteristics of the present Contract.
B. The validity of the guarantee

с даты поставки товара.

Вариант для оборудования
Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение 12 месяцев с даты пуска в эксплуатацию, но не более, чем 18 месяцев с даты поставки оборудования.

XII. Претензии

A. Если в течение гарантийного периода товар окажется дефектным или не соответствующим условиям Контракта, Покупатель имеет право потребовать от Продавца устранить дефекты за его счет путем исправления или замены дефектных товаров или их частей новыми качественными.

B. Если продавец по просьбе Покупателя не устраняет дефекты в разумный срок, Покупатель имеет право сам устранить дефекты за счет Продавца без ушерба для своих прав по гарантии.

C. Если дефект не может быть устранен, Покупатель имеет право получить согласованную скидку (уценку) или аннулировать Контракт. Впоследнем случае Продавец обязан вернуть Покупателю все платежи, которые были осуществлены, и компенсировать оцененные и согласованные убытки.

XIII. Санкции

A. В случае опоздания в поставке

period is 12 months from the date of delivery of the goods.

Variant for the equipment
The Seller guarantees normal operation of the equipment for 12 months from the date of putting the equipment into operation, but not more than 18 months from the date of delivery of the equipment.

XII. Claims

A. If during the guarantee period the goods prove to be defective or not in conformity with the Contract Conditions the Buyer is entitled to demand from the Seller to eliminate the defects at his expense by means of repairing or replacing the defective goods or parts thereof with the new ones of an appropriate quality.

B. If the Seller fails to eliminate the defects at the Buyer's request within reasonable time the Buyer is entitled to eliminate the defects himself for the Seller's account without prejudice to this rights under the guarantee.

C. If the defect cannot be eliminated the Buyer has the right to receive an agreed discount or to cancel the Contract. In the latter case the Seller is obliged to reimburse to the Buyer all the payments which had been realised and to compensate agreed and liquidated damages.

XIII. Sanctions

A. In the event of any delay in

товаров, также как и технической документации, против сроков, установленных в статье 3 Контракта, Покупатель имеет право предъявить Продавцу штрафные санкции в следующих размерах от стоимости поставленного с опозданием товара;
• 0,05% за каждый день в течение первой недели опоздания,
• 0,08% за каждый день в течение второй недели опоздания,
• 0,12% за каждый день в течение третьей и последующих недель опоздания.
Максимальная величина штрафа не может превышать 8% общей суммы Контракта.
B. Если Покупатель понесет существенные убытки из-за опоздания в поставке или по иным другим причинам, он имеет право предъявить Продавцу компенсацию согласованных и оцененных убытков.
Сумма убытков покрывает общую сумму штрафов.

C. В случае опоздания в открытии аккредитива против сроков, установленных в статье 4 Контракта, Продавец имеет право потребовать у Покупателя компенсацию убытков, равных стоимости кредита в банке Продавца по текущим ставкам за период указанного опоздания.

XIV. Форс-мажор

A. Стороны освобождаются от от-

delivery of the goods as well as of the technical documentation against the dates stipulated in Clause 3 of the Contract the Buyer has the right to claim from the Seller to pay a penalty at the following rate of the value of The goods delivered with delay:

• 0,05% for each day of the first week of delay,
• 0,08% for each day of the second week of delay,
• 0,12% for each day of the third and the following weeks of delay.

The maximum rateofpenalty should not exceed 8% of The total value of the Contract.
B. If the Buyer sustains serious losses due to delay in delivery or any other reasons, he has the right to claim from the Seller a compensation of the agreed and liquidated damages.

The sum of damages covers the total sum of penalties.

C. In the event of delay in the opening of the Letter of Credit against the time, stipulated in Clause 4 of the Contract, the Seller has the right to claim from the Buyer a compensation of damages equal to the cost of credit of the Seller's Bank at current rates for the period of the said delay.

XIV. Force Major

A. The parties are released from

ветственности за частичное или полное неисполнение своих обязательств по настоящему Контракту, если это неисполнение было вызвано следующими обстоятельствами: пожар, наводнение, землетрясение, эпидемия, война, забастовка, акты правительственного запрещения экспорта или импорта или другие обстоятельства, которые находятся вне контроля сторон по настоящему Контракту.

Сроки исполнения их обязательств будут перенесены на период, равный тому, в течение которого действовали такие обстоятельства.
В. Сторона, для которой стало невозможным выполнение своих обязательств, должна немедленно по факсу (телексу, телеграфу) известить другую Сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих выполнению ее обязательств.
С. В дополнение к вышеуказанной информации Сторона, для которой стало невозможным выполнить свои обязательства, не позднее чем через 2 недели, должна направить другой Стороне по почте официальный сертификат.

Сертификат, выданный соответствующей Торговой Палатой, будет достаточным доказательством таких обстоятельств и их продолжительности.

responsibility for partial or complete non-ful-filment of their obligations under the present Contract, if This non-fulfilment was caused by the following circumstances: fire, flood, earthquake, epidemic, war, strike, acts of governmental export or import prohibitions or other circumstances which are beyond the control of the Parties to this Contract.

The dates of fulfilment of their obligations shall be postponed for a period equal to that during which such circumstances will remain in force.
B. The Party for whom it becomes impossible to meet its obligations must immediately by fax (telex, cable) inform the other Party of the beginning and the cessation of the circumstances, preventing it from the fulfilment of its obligations.

C.In addition to the above information The Party for whom it becomes impossible to meet its obligations not later than in 2 weeks is to forward to the other Party by post an official certificate.

The certificate issued by the respective Chamber of Commerce will be a sufficient proof of such circumstances and their durability.

D. Если такие обстоятельства продлятся дольше, чем шесть месяцев, то любая Сторона будет вправе аннулировать весь Контракт или любую из его частей, и в этом случае ни одна из Сторон не будет иметь права требовать компенсаций возможных убытков.

XV. Арбитраж

A. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из или в связи с настоящим Контрактом, будут по возможности решаться путем переговоров между сторонами. Если Стороны не придут к соглашению, дело будет решаться, с исключением подсудности местными судами, арбитражными судами при Торговых Палатах в соответствии с процедурой ЮНСИТРАЛ.

B. Стороны договорились, что дело будет решаться Арбитражным Судом при Торговой палате страны ответчика.
C. Решение Арбитража будет окончательным и обязательным для обеих Сторон.

XVI. Другие условия

A. Все налоги, пошлины и таможенные расходы на территории страны Продавца несет Продавец, ина территории страны Покупателя несет Покупатель.

B. После подписания Контракта все предшествующие ему перего-

D. If these circumstances last longer than six months then each Party will be entitled to cancel the whole Contract or any part of it and in this case neither Party will have the right to demand any compensation of eventual losses from the other party.

XV. Arbitration

A. All disputes and differences which may arise out of, or in connection with the present Contract will be sealed as far as possible by means of negotiations between the Parties. If the Parties do not come to an agreement the matter will be settled without recourse to any courts of law by the Arbitration Court at the Chamber of Commerce in accordance with the UNCITRAL Procedure.

B. The Parties have agreed that the matter will be settled by the Arbitration Court at The Chamber of Commerce of the country of the respondent.
C. The Arbitration award will be final and binding upon both Parties.

XVI. Other Conditions

A. All taxes, duties and custom expenses on the territory of the Seller's country shall be borne by the Seller and on the territory of the Buyer's country shall be borne by the Buyer.
B. After the Contract has been signed all the preceding negotiations

воры и переписка теряют силу.
C. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои права и обязанности по настоящему Контракту любой третьей стороне без письменного согласия другой Стороны Контракта.
D. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту будут действительны только, если они будут сделаны в письменной форме и должным образом подписаны обеими Сторонами.
E. Настоящий Контракт составлен на русском и английском языках, и оба текста имеют одинаковую силу.

F. Настоящий Контракт вместе с двумя приложениями содержит___страниц.

XVII. Юридические адреса Сторон:

Продавец

Покупатель

Продавец Покупатель

(подпись) (подпись)

and correspondence pertaining to it become null and void.
C. Neither Party will be entitled to transfer its rights and obligations under the present Contract to any third Party without the written consent of the other Party to the Contract.
D. All alterations and additions to the present Contract shall be valid only if they are made in written form and duly signed by both Parties.

E.The present Contract is made up in the Russian and English languages, both texts being equally authentic.

F. The present Contract together with the two Enclosures consists of__ pages.

XVII. Legal Addresses of the Parties:

The Seller

The Buyer

The Seller The Buyer

/signature/ /signature/

Օգտագործված գրականություն

1. Հայաստանի Հանրապետության Քաղաքացիական Օրենսգիրք, ընդ. 05.05.1998թ.
2. «Միջազգային մասնավոր իրավունք», Ա. Մ. Հայկյանց, Երևան 2003թ, 352 էջ
3. “Основы коммерческой деятельности”, Б. И. Синецкий, Москва 2000г., 659 с.
4. “Экономика недвижимости”, А.Н. Асаул, 2007, 624 с.
5. “Внешнеэкономическая деятельность предприятия”, Л. Е. Стровский, Москва 2007г., 799 с.
6. “Аренда, лизинг, безвозмездное пользование”, М. Н. Агафанова, Москва 2006г., 160 с.

Արա Արամի Հովհաննիսյան
Պայմանագրերի կառավարման հիմունքներ
Ուսումնական ձեռնարկ

Գեղարվեստական ձևավորում՝ Մ.Ի. Բաբաջանյան
Սրբագրիչ՝ Ռ.Խ. Ալավերդյան
Համակարգչային էջատող՝ Ռ.Խ. Ալավերդյան

Տպաքանակը՝ 200 օրինակ
Տպագրված է Երևանի ճարտարապետության և շինարարության պետական համալսարանի Տպագրության և լրատվության կենտրոնում