

ՀՏԴ 33(479.25)(07)
ԳՄԴ 65 (23)g73
Ս 150

Հրատարակության և ներկայացրել
ԵրՊՏԻ մարքեթինգի ամբիոնը

Գրախոսներ՝ տ.գ.դ., պրոֆ. Բ.Սելվինազյան
տ.գ.դ., դոց. Գ.Բաղդասարյան

Մասնագիտական խմբագիր՝ տ.գ.դ., պրոֆ. Զ.Ղուլջյան
Հրատարակվում է հեղինակների միջոցներով:

Շ.Սահակյան, Ի.Տիգրանյան,
Լ.Սահակյան (գլուխ 5 § 2, 3)

Ս 150 Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերը մարքեթինգում (ուսումնական ձեռնարկ).-Եր.: Տնտեսագետ, 2002, 96 էջ:

Հայաստանի Հանրապետությունում շուկայական հարաբերությունները զարգանում են փոքր գործարարության և միջազգային կառույցներին ինտեգրվելու ուղիով, որի դեպքում պայմանագրային հարաբերությունների իմացությունն օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է:

Ձեռնարկում ներկայացված են ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի գործողության միջավայրն ու նորմատիվային հիմքերը, դրանց կնքման կարգը, առանձնահատկությունները, գործող գները և այլ հարցեր, ինչպես նաև վճարման ձևերն ու եղանակները և առքուվաճառքի ժամանակ օգտագործվող այլ պայմաններ և փաստաթղթեր:

Նախատեսված է ուսանողների, մասնագետների և գործարարների համար:

Ս $\frac{0601000000}{719(01) - 2002}$ 2002

ԳՄԴ 65(23)g73

ISBN 99930-77-12-7

© Սահակյան Շ. Ս., Տիգրանյան Ի. Տ., 2002

Չեղիմականների կողմից

1998 թ. հրատարակված «Պայմանագրային հարաբերությունների կառավարում» ձեռնարկը ուսանողների կողմից ընդունվեց և մեծ պահանջարկ ունեցավ: Քանի որ գրքում ներառված չէին պայմանագրային հարաբերություններին առնչվող որոշ հարցեր, ուստի այդ հարաբերությունների կառավարման հիմնահարցերին մեկ անգամ ևս անդրադառնալու, գրքույկի առանձին գլուխներում զետեղված հարցերը վերանայելու, դրանք պարզաբանում պահանջող նոր հարցերով լրացնելու անհրաժեշտություն առաջացավ: Հաշվի առնելով ուսանողների առաջարկությունները՝ գրքի նոր հրատարակությունում մեկնաբանվել են ֆրանչայզինգը, գույքային հարաբերությունները, ներկայացվել մարքեթինգային ծառայություններն ու պայմանագրերի կատարման ընթացքում ձևակերպվող փաստաթղթերը: Նպատակահարմար չենք համարել ձեռնարկում պայմանագրերի ձևերի զետեղումը՝ նկատի ունենալով, որ դրանք ներկայացված են այլ հրատարակություններում: Պայմանագրային հարաբերությունների ձևակերպումն ու պայմանագրերի կնքումը ստեղծագործական մոտեցում են պահանջում, ուստի ուսանողներին հնարավորություն է ընձեռվել, ծանոթանալով ընդհանուր սկզբունքներին, որոշակի գործարքի օրինակով ինքնուրույն մշակել այս կամ այն պայմանագրի ձևը:

ԳԼՈՒԽ 1

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱԾԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ ՄՇԱԿՄԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

1.1. Պայմանագրերի գործողության միջավայրը

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը և աշխատանքային գործունեության տարբեր ոլորտների առանձնացումը ապրանքային արտադրության ծագման հետևանքն ու պայմանն են: Արտադրության զարգացումն էլ իր հերթին պատճառ է աշխատանքի կոոպերացման: Աշխատանքի բաժանումն ու միավորումը ապրանքային արտադրության և ապրանքների փոխանակման հիմքն են:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը լինում է ընդհանուր, մասնակի և անհատական: Այդ է պատճառը, որ արտադրությունը, դրա առանձին փուլերը տարրահատվում և կենտրոնանում են առանձին ձեռնարկություններում, տարածաշրջաններում և երկրներում: Այստեղից էլ օբյեկտիվորեն ծագում են այն տնտեսական հարաբերությունները, որոնք գոյություն ունեն ձեռնարկությունների, տարածաշրջանների ու երկրների միջև և ամենաընդհանուր ձևով հանդես են գալիս արտադրական գործոնների (աշխատանք, տեխնոլոգիա, հող, կապիտալ) և աշխատանքի արդյունքների փոխանակման տեսքով:

Աշխատանքի արդյունքների փոխանակման շնորհիվ արտադրող ու սպառող տարբեր ձեռնարկությունների, տարածաշրջանների ու երկրների, ինչպես նաև միջնորդ կազմակերպությունների միջև ծագում ու ձևավորվում են տնտեսական կապեր: Պայմանագրային հարաբերությունների կառավարման կարևորագույն խնդիրներից է տնտեսական կապերի արդյունավետ համակարգի ստեղծումը, որն ապահովում է.

1. Մատակարարվող ապրանքների առավելագույն համապատասխանություն սպառողների իրական պահանջներին՝ ըստ քանակի, տեսականու, որակի, լրակազմի և ժամանակի:
2. Թողարկող ձեռնարկությունների արտադրական հզորությունների արդյունավետ օգտագործում:
3. Շրջանառության նվազագույն ծախսեր, մասնավորապես՝ փոխադրման և ներկրման:
4. Ապրանքային ռեսուրսների նվազագույն պաշարներ և՛ արտադրության, և՛ շրջանառության ոլորտում:

5. Նվազագույն միջնորդներ, պայմանագրային հարաբերություններ և փաստաթղթաշրջանառություն:
6. Արտադրողների, սպառողների և միջնորդ կազմակերպությունների շահագրգռվածության բարձրացում՝ տնտեսական խընդիրների լուծման գործում:

Այսպիսի տնտեսական կապերի հիման վրա և դրանք կարգավորելու նպատակով, ապրանքների առքուվաճառքի կնքվող պայմանագրերի կառավարման համար անհրաժեշտ է ծանոթանալ ինչպես ներքին, այնպես էլ արտաքին շուկայում ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի ձևավորման մի շարք առանձնահատկություններին:

Եթե ընդունենք, որ ներքին շուկան ապրանքը դիտում է որպես արտադրության արդյունք, իսկ միջազգային շուկան որպես ամբողջական առաջարկի և պահանջարկի առարկա, ապա ընդհուպ կնոտենանք հարցի պարզաբանմանը: Առաջին դեպքում պետք է ծանոթանալ արտադրական պահանջարկի, իսկ երկրորդ դեպքում՝ ներմուծման և արտահանման հետ: Բայց ամեն դեպքում, արտադրող ու սպառող կազմակերպությունների պահանջարկը ածանցվում է վերջնական սպառողների պահանջարկից: Դրանք բոլորն էլ ապրանքները ձեռք են բերում հետագա արտադրություններում օգտագործելու կամ ներքին շուկայում այլ կազմակերպություններին վերավաճառելու համար: Արտասահմանյան գրականության մեջ ապրանքների սպառման այս ձևը ընդունված է անվանել արդյունաբերական սպառում:

Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերը կնքելիս պետք է նկատի ունենալ նաև արդյունաբերական սպառողների պահանջարկի այլ առանձնահատկություններ, որոնք կան և՛ գնումներում, և՛ շուկայում, որոնցով էլ տարբերվում են վերջնական սպառողների պահանջարկից:

Ձեռնարկություններն ու կազմակերպությունները հաճախ են գնում սարքավորումներ, հումք, նյութեր և կիսաֆաբրիկատներ՝ հատկորոշումների, տեխնիկական պայմանների, ստանդարտների ու կատալոգների հիման վրա: Նրանք հաճախակի հետազոտում են գները և մատակարարներին, կատարում են կոլեկտիվ և խմբային գնումներ, վարձակալում են սարքավորումներ ռենտինգի, հայրինգի և լիզինգի պայմանագրերով, օգտվում են մրցակցային աճուրդներից ու բանակցություններից: Ձեռնարկություններն ու կազմակերպություններն ավելի փոքրաթիվ են և կենտրոնացած են առանձին քաղաքներում և տարածաշրջաններում, նրանց պահանջարկը ավելի շատ է կախված պարբերաշրջանային տատանումներից, ապրանքաշարժի շրջանակներն ավելի նեղ են, իսկ առաքման շառավիղը՝ փոքր, օգտվում են մասնագիտացված մատակարարներից և այլն:

Երկրների միջև աշխատանքի միջազգային բաժանումը աշխատանքի հասարակական տարածքային բաժանման բարձրագույն աստիճանն է: Բաժանումն ու ինտեգրացումը փոխկապված են և ապահովում են տնտեսության զարգացման նոր որակ: Համաշխարհային տնտեսության վերջին քսանամյակի զարգացումը բնութագրվում է երկու հիմնական միտումներով՝ ամբողջականացումով և տարածաշրջանացումով: Դրանցից առաջինը համաշխարհային գործընթաց է, երկրորդը՝ առանձին խմբերի ձևավորման գործընթաց: Ե՛վ առաջինում, և՛ երկրորդում միջազգային կազմակերպությունները, հատկապես՝ առևտրատնտեսական կազմակերպությունները, հանդես են գալիս կարգավորողի դերում: Փաստորեն դրանք կարգավորում են արտաքին ամբողջական պահանջարկն ու առաջարկը, առանձին երկրների ներմուծումն ու արտահանումը և ապրանքների առքուվաճառքի պարտավորագրերը:

Ամբողջական պահանջարկը ապրանքների այն ծավալն է, որը սպառող երկրները պատրաստ են ձեռք բերել գների գոյություն ունեցող մակարդակի պայմաններում: Իսկ ամբողջական առաջարկը ապրանքների այն ծավալն է, որը արտադրող երկրները պատրաստ են առաջարկել շուկայում գոյություն ունեցող գների մակարդակի պայմաններում:

Աշխատանքի միջազգային բաժանման արդյունքում ձևավորված համաշխարհային շուկան բնութագրվում է հետևյալ հիմնական գծերով.

- ◆ միջազգային տնտեսական ինտեգրացմամբ,
- ◆ արտադրանքի արտերկրային իրացմամբ ու գնումներով, ներքին ու արտաքին պահանջարկով և առաջարկով՝ միջպետական ապրանքաշարժի ձևավորմամբ,
- ◆ արտադրական գործոնների օգտագործման օպտիմալացմամբ,
- ◆ պետությունների տնտեսական քաղաքականության դերի և կարգավորելու, միջնորդելու ակտիվությամբ,
- ◆ միջազգային փոխանակումից անորակ ապրանքների և արտադրողների դուրս մղումով (կարգավորմամբ), միջինացմամբ և տեղեկատվությամբ,
- ◆ արտասահմանյան ներդրումների նկատմամբ լիբերալ քաղաքականության վարմամբ,
- ◆ անդրազգային կորպորացիաների դերի բարձրացմամբ,
- ◆ գլոբալ շուկայի ձևավորմամբ:

Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրային հարաբերությունների կառավարումը ենթադրում է նման միջավայրի իրական գնահատում և ապրանքաշարժի կարգավորման մեթոդների ճիշտ

ընտրություն: Հակառակ դեպքում չի հաջողվի լրիվ բավարարել ո՛չ ներքին, ո՛չ էլ արտաքին սպառողների պահանջարկը:

1.2. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի և պարտավորագրերի օրենսդրական հիմքերը

Ամեն մի երկրում առքուվաճառքի հարաբերությունները կարգավորվում են դրանց վերաբերյալ ընդունված, ինչպես նաև այլ օրենսդրական ակտերի առանձին նորմերով: Դրանց թվում առանձնակի տեղ է գրավում տվյալ երկրի քաղաքացիական օրենսդրությունը: Օրինակ՝ Հայաստանի Հանրապետության քաղաքացիական օրենսգրքի 7-րդ բաժնում սահմանված են առքուվաճառքի պայմաններին, վաճառողի պարտավորություններին, ապրանքների քանակին, տեսականուն, որակին, զնին, տարալին և փաթեթին, դրա ստուգմանը, երաշխիքներին, ռիսկին, մանրածախ առևտրին, մատակարարին, պետական կարիքների համար մատակարարմանը, անշարժ գույքի առքուվաճառքին վերաբերող չափանիշներ:

Ապրանքների առքուվաճառքի հարաբերությունների կարգավորման և պայմանագրերի կնքման նպատակով նախկին Խորհրդային Միությունում մշակված էին մի շարք նորմատիվային փաստաթղթեր: Այդ փաստաթղթերի բազմաթիվ դրույթներ դեռևս գործում են ԱՊՀ երկրներում: Այդ փաստաթղթերից են.

- ◆ արտադրատեխնիկական նշանակման արտադրանքի մատակարարման կանոնադրությունը,
- ◆ բնակչության սպառման ապրանքների մատակարարման կանոնադրությունը:

Ե՛վ այդ կանոնադրությունները, և՛ դրանց հիման վրա մշակված ու դրանց լրացնող՝ ապրանքների առանձին տեսակների ճյուղային «Մատակարարման հատուկ պայմանները» անցել են փորձաքննությանը և համապատասխանում են միջազգային չափանիշներին:

Առքուվաճառքի պարտավորագիրը առևտրային փաստաթուղթ է, որն ապրանքների և, եթե անհրաժեշտ է, հարակից ծառայությունների մատակարարման պայմանագիր է՝ համաձայնեցված և ստորագրված տարբեր երկրների արտադրողների և գնորդների կողմից:

Կանոնադրություններով ու «Մատակարարման հատուկ պայմաններով» կարգավորվում են առքուվաճառքի պայմանագրերի կնքման, նախապայմանագրային և պայմանագրերով նախատեսված պարտավորությունները կատարելու, խախտում թույլ տալու դեպքում ունեցվածքային պատասխանատվություն կիրառելու և այլ վիճելի հարցեր:

Առքուվաճառքի պայմանագրերի կնքման և կարգավորող նորմատիվային փաստաթղթեր են կառավարության, պետական արբիտրաժի, առևտրի և արդյունաբերության նախարարության, հարկային տեսչության և մաքսային ծառայության բազմաթիվ որոշումներ: Այդ որոշումներն ու կարգադրությունները անհրաժեշտ են (հաճախ անուղղակիորեն) պայմանագրային հարաբերությունների իրավական և ունեցվածքային կարգավորման և ապրանքաշրջանառության կազմակերպման համար:

Առքուվաճառքի պայմանագրերի կնքման և ընդհանրապես տնտեսական պայմանագրային հարաբերությունների կարգավորման տեսակետից կարևոր նշանակություն ունեն այնպիսի նորմատիվային ակտեր, ինչպիսիք են երկաթուղային, ավտոտրանսպորտի, ներքին ջրային տրանսպորտի կանոնադրությունները, առևտրական ծովագնացության, օդային օրենսգրքերը, սպառողներին մագիստրալային գազամուղով գազի մատակարարման, էլեկտրաէներգիայից, ջերմաէներգիայից օգտվելու կարգերը, մի քանի այլ կանոնադրություններ, որոնցով նախատեսվում են ապրանքների բեռնման, բեռնաթափման, պահպանման և տեղափոխման ձևերը, ռեժիմը, ապահովագրումը և այլն:

Վերոհիշյալ նորմատիվային փաստաթղթերի թվարկումն ամենահին էլ ինքնանպատակ չէ: Վերջին տարիների փորձը ցույց է տվել, որ բազմաթիվ իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք առքուվաճառքի, նույնիսկ մատակարարման պայմանագրերը կնքում են կամայական ձևով՝ չպահպանելով պայմանագրերի հիմնական սկզբունքներն ու պայմանները, դրա օրինակելի սխեման: Այդ պատճառով առաջանում են բազմաթիվ անհասկանալի ու վիճելի հարցեր, որոնք դժվար է մեկնաբանել ու լուծել նույնիսկ արբիտրաժում ու դատարանում:

Առքուվաճառքի պայմանագրերում պարտադիր են այնպիսի պահանջներ, որոնք վերաբերում են ապրանքների մատակարարման ժամկետներին, քանակին, որակին, քանակի ու որակի ստուգմանը, որակի երաշխիքին, վճարումներին, պատասխանատվությանը, սեփականատիրական իրավունքին, դրա փոխանցմանը, ապրանքների առանձին տեսակների մատակարարման առանձնահատկություններին և դրանց ապահովմանը, այդ գործում կողմերի դերին, երրորդ անձին ներգրավելու անհրաժեշտությանը և այլն:

Առքուվաճառքի գործառնությունները, որպես կանոն, ներառում են գործառնություններ այն կազմակերպությունների հետ, որոնք ապրանքներն արտադրողներից հասցնում են սպառողներին: Այդ իսկ պատճառով ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի հետ միասին կնքվում են բեռների փոխադրման պայմանագրեր:

Ապրանքների առքուվաճառքի միջազգային պայմանագրեր (պարտավորագրեր) կնքելիս ընկերություններն ու ֆիրմաները պետք է նկատի ունենան, որ տարբեր երկրների օրենսդրական ակտերում և պայմանագրերի կնքման նորմատիվային փաստաթղթերում կան զգալի տարբերություններ: Ավելին, հաճախ նույն հասկացությունը տարբեր երկրներում տարբեր կերպ է մեկնաբանվում: Ուստի, տարբեր երկրների ձեռնարկությունների հետ հարաբերություններ հաստատելիս և պարտավորագրեր կնքելիս պետք է դրանց հոդվածները մեկնաբանել և, եթե անհրաժեշտ է, այդ մասին նշել կամ պարտավորագրում, կամ էլ՝ առանձին արձանագրությունում: Օրինակ, նախկինում գործող «Ապրանքների արտահանման մատակարարման պայմանագրում» կան շատ հոդվածներ ու պայմաններ, որոնք չեն համապատասխանում մյուս երկրների համանման նորմատիվային ակտերի պահանջներին:

Քաղաքացիական - իրավական նորմատիվների ու նորմերի հետ միասին, պարտավորագրերի կնքման համար հիմք են հանդիսանում միջպետական համաձայնագրերը: Խորհուրդ է տրվում պարտավորագրեր կնքելիս առաջնորդվել Միավորված ազգերի կազմակերպության «Ապրանքների միջազգային առքուվաճառքի պարտավորագրերի մասին» համաձայնագրի (Վիեննա 1980թ.) դրույթներով: Ապրանքների միջազգային առքուվաճառքի մասին շատ հոդվածներ կան ՅՈՒՆԿԵՍԱՂ-ի, ԵՂԻՖԱԿՏ-ի և միջպետական այլ կազմակերպությունների նորմատիվային փաստաթղթերում, որոնց դեռևս չեն միացել ԱՊՀ երկրներից շատերը, այդ թվում՝ Հայաստանի Հանրապետությունը: Միջպետական համաձայնագրերում նշվում են առքուվաճառքի պարտավորագրերի կնքման և դրանց կիրառման ընդհանուր պայմանները:

Վիեննայի համաձայնագրում (հետագայում կատարվել են փոփոխություններ ու լրացումներ) ներկայացված են դրանց կիրառման ոլորտը և ընդհանուր դրույթներ՝ կապված պարտավորագրերի կնքման, ապրանքների առքուվաճառքի, վաճառող և գնող կողմերի պարտավորությունների, ապրանքների մատակարարման և փաստաթղթերի հանձնման, ապրանքների համապատասխանության և երրորդ անձի իրավունքների, իրավական պաշտպանության միջոցների՝ վաճառողի և գնորդի կողմից պարտավորագիրը խախտելու դեպքում, պատասխանատվության փոխանցման, ապրանքների ընդունման, վնասների, պարտավորագրի կանխատեսվող խախտումների, պատասխանատվությունից ազատվելու, պարտավորագրի լուծարման հետևանքների հետ:

Միջպետական համաձայնագրերի ու նորմատիվային ակտերի դրույթների հիման վրա կազմված է պարտավորագրի օրինակելի

սխեմա: Առքուվաճառքի օրինակելի պարտավորագիրը համընդհանուր պայմանների գրավոր ձևով շարադրված ամբողջությունն է, որոնք ձևակերպված են նախօրոք՝ հաշվի առնելով ընդունված չափանիշները կամ պայմանադիրների կողմից ընդունված և համապատասխանեցված կոնկրետ գործարքի պահանջները:

Պարտավորագրերի համընդհանուր պայմաններից ճանաչման են արժանացել նաև նրանք, որոնք մշակվել և գործողության մեջ են դրվել ՄԱԿ-ի, Եվրոպայի տնտեսական հանձնաժողովի կողմից: Եվրոպական տնտեսական համագործակցության (ԵՏՀ) պարտավորագրերի ընդհանուր պայմաններից, որոնք շուրջ տասն են, ուշադրության արժանի են. «Մեքենասարքավորումների արտահանման ընդհանուր պայմանները» և «Երկարաժամկետ օգտագործման սպառման ապրանքների և երկարաժամկետ օգտագործման մետաղաշինվածքների արտահանման առքուվաճառքի պարտավորագրերի ընդհանուր պայմանները»:

Վերևում նշվեց, որ տարբեր երկրների օրենսդրական ակտերում և միջպետական փաստաթղթերում տարբեր կերպ են մեկնաբանվում առքուվաճառքի պարտավորագրերի առանձին հասկացություններն ու նորմատիվները: Այդ իսկ պատճառով, պարտավորագրերը կնքելիս անհրաժեշտ է օգտվել Առևտրային տերմինների մեկնաբանման միջազգային սկզբունքներից (Ինկոթերմս), ամեն անգամ նշելով, որ տվյալ պարտավորագրի մեկնաբանման ժամանակ ուժի մեջ են Ինկոթերմսի պայմանները:

Ինկոթերմսում տրված են այնպիսի հարցերի պատասխաններ, ինչպիսիք են.

- ◆ ինչպե՞ս ձևակերպել ապրանքաշարժը,
- ◆ ինչպե՞ս ձևակերպել ռիսկը կողմերի համար,
- ◆ որո՞նք են մատակարարման պայմանները,
- ◆ որո՞նք են ապրանքաշարժի հետ կապված ծախսերի հոդվածները,
- ◆ ի՞նչ գներ են գործում և որ դեպքում որից օգտվել,
- ◆ ինչպե՞ս հաշվարկել արտահանման գինը,
- ◆ ի՞նչ փաստաթղթեր են անհրաժեշտ,
- ◆ որո՞նք են վաճառողների և գնորդների իրավունքներն ու պարտավորությունները տարբեր գների դեպքում:

Պայմանագրերը, նույնիսկ պարտավորագրերը կնքելիս մեզ համար նորություն է ապրանքների ապահովագրումն ու ռիսկի գործոնը: Արտահանվող-ներմուծվող բեռների ապահովագրումն իրականացվում է ապրանքներն առաքման վայրից նշանակման վայր տեղափոխելու ժամանակ կորուստներից և փչանալուց առաջացած վնասները հատուցելու համար: Արտաքին առևտրում արտահան-

վող-ներմուծվող բեռների ապահովագրումը պարտադիր է և ապրանքներն ուղարկողի կամ ստացողի կողմից ձևակերպվում է՝ կախված առքուվաճառքի պայմանագրի պայմաններից: Բեռների տրանսպորտային պարտավորագրերը սովորաբար կնքվում են մեկ կամ երեք օրինակելի պայմանների հիման վրա: Դրանք հայտնի են հետևյալ անվանումներով. «ամբողջ ռիսկի պատասխանատվությամբ», «մասնակի վթարի պատասխանատվությամբ» և «առանց վնասվածքի պատասխանատվության, բացի կործանումից»: Մի խոսքով, ֆորս-մաժորային վերապահումները պետք է նախօրոք նկատի ունենալ: Ապահովագրել կարելի է ոչ միայն բեռը, այլև՝ սպասվող շահույթը, փոխադրման վճարը և մյուս ծախսերը, որոնք կապված են բեռների փոխադրման հետ: Հատուցման ենթակա են փոխադրման ընթացքում կրած բոլոր վնասները:

Ավելորդ չենք համարում հիշեցնել, որ տարբեր երկրներում գործում են չափի տարբեր միավորներ: Դրանք գրվում են ապրանքների, տուփերի, բեռնարկղերի վրա և այլուր:

ԳԼՈՒԽ 2

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱԾԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ ՈՒ ՊԱՐՏԱՎՈՐԱԳՐԵՐԻ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

2.1. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերին ներկայացվող պահանջները

Որոշակի տնտեսական գործունեություն իրականացնելու համար անձը (իրավաբանական, ֆիզիկական) պայմանագրային հարաբերությունների մեջ է մտնում բազմաթիվ այլ իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց հետ: Պայմանագրի ամենատարածված ձևերից մեկը առքուվաճառքի պայմանագիրն է, որով մի պայմանագիր կողմը մյուսին է վաճառում իր արտադրանքը (ունեցվածքը): Այդ պայմանագրի համաձայն, վաճառողը պարտավորվում է ապրանքը գնորդին տալ որպես սեփականություն, իսկ գնորդը՝ ընդունել այն և դրա դիմաց վճարել որոշակի գումար:

Առքուվաճառքի բնութագրիչ առանձնահատկությունն այն է (ի տարբերություն, օրինակ, մատակարարման պայմանագրի), որ այդպիսի պայմանագրի կնքման պահը համընկնում է, որպես կանոն, ապրանքը ստանալու ժամանակի հետ: Գնորդի կողմից վճարումը, մեծ մասամբ, կատարվում է վաճառված արտադրանքը կամ ապրանքաբաշխողական փաստաթղթերը իրեն հանձնելու հետ միաժամանակ, եթե այլ բան չի նախատեսվում պայմանագրի պայմաններով:

Առքուվաճառքի պայմանագրի օբյեկտ են հանդիսանում փոխանցման և վաճառքի ենթակա առարկաները, նյութական միջոցները և պայմանագրին վերաբերող ոչ իրային իրավունքը: Պայմանագրի օբյեկտի ոլորտը բավականին հստակ սահմանափակվում է պայմանագրի առարկայի սահմանումով: Օրինակ, առքուվաճառքի միջազգային պարտավորագրերի նկատմամբ պայմանագրի օբյեկտի ոլորտը բավականին հստակ նշված է առքուվաճառքի պարտավորագրերի Վիեննայի կոնվենցիայով: Այդ կոնվենցիայի համաձայն, առքուվաճառքի միջազգային պարտավորագրի օբյեկտներ չեն ճանաչվում՝ անձնական օգտագործման համար ձեռք բերված ապրանքները, արժեթղթերը, շրջանառու փաստաթղթերը և արժույթը, օդային կամ ջրային տրանսպորտի նավերը, էլեկտրաէներգիան,

ծառայությունները, սեփական արտադրության արտադրանքը, եթե գնորդն իր վրա չի վերցնում նյութերի էական մասը մատակարարելու պարտավորություն: Ընդհանուր առմամբ, պայմանագրի օբյեկտը պետք է բավարարի որոշակի պայմանների: Այն պետք է լինի՝

- ♦ որոշակի կամ որոշակիությամբ մոտ, այսինքն՝ պետք է օժտված լինի որոշակի որակով և նշանակման ճշտությամբ,
- ♦ պայմանագրում պետք է նախատեսվի այնպիսի պարտավորության կատարում, որը հնարավոր է,
- ♦ թույլատրելի (չարգելված), այսինքն՝ գործող օրենսդրությամբ կամ հասարակական, բարոյականության նորմերին չհակասող (օրինակ, արգելվում է թմրադեղերի, զենքի կամ զինամթերքի շրջանառությունը):

Պայմանագրի մեջ կողմերի սահմանած պայմանները կազմում են դրա բովանդակությունը: Տարբերվում են էական, սովորական և պատահական պայմաններ (ԱՄՆ-ում և Անգլիայում պայմանագրի պայմանները բաժանվում են հիմնական և երկրորդական պայմանների): Էական են համարվում այն պայմանները, որոնք այդպիսին են ճանաչված օրենքով կամ անհրաժեշտ են տվյալ տեսակի պայմանագրի համար, ինչպես նաև պայմանագրի այն կետերը, որոնց վերաբերյալ կողմերից մեկի դիմումով պետք է համաձայնություն ձեռք բերվի: Պայմանագրային պրակտիկայում էական պայմաններին վերաբերում են պայմանագրի անվանումը, կնքման վայրը և ժամկետը, կողմերի անվանումը և դրանց տվյալները, պայմանագրի առարկան և օբյեկտը, պայմանագրի գործողության ժամկետը, արտադրանքը հանձնելու և ընդունելու ժամկետը և կարգը, պայմանագրային գինը, փոխադարձ հաշվարկների կարգը, փաթեթավորումը, փոխադրումը և ապահովագրությունը, կողմերի իրավունքները պայմանագրի օբյեկտից օգտվելու և տնօրինելու վերաբերյալ, ֆորս-մաժորային պարտավորությունները, վնասների փոխհատուցումը, երաշխիքը, կողմերի պատասխանատվությունը, պայմանագրից բխող ծախսերը, տուրքերը, հարկերը, պայմանագրի կնքման ընդհանուր պայմանները: Պայմանագիրը համարվում է կնքված, եթե կողմերի միջև, պահանջվող ձևով, բոլոր էական պայմանների վերաբերյալ ձեռք է բերվել համաձայնություն: Սովորական պայմանները բխում են այդ հարաբերությունները կարգավորող օրենքի նորմերից: Եթե պայմանագրում չկա հատուկ վերապահում, ապա կիրառվում են իրավունքի ընդհանուր նորմերը: Օրինակ, երբ պայմանագրում բացակայում է կանխավճար տալու մասին վերապահումը, ապա գնորդը պարտավոր չէ կանխավճար վճարել, այլ հաշվարկներն իրականացնում է ամբողջ ապրանքը ստանալու դեպքում:

Պատահական են համարվում պայմանագրի այն պայմանները, որոնք չեն ընդգրկվել էական պայմանների ցանկում և պայմանագրի մեջ ներառվել են կողմերից մեկի պահանջով: Ընդ որում, պատահական պայմանները նույնպես կատարման համար պարտադիր են, և դրանց չկատարելը դիտվում է որպես պայմանագրի խախտում: Բացի այդ, օրենքը կարգավորում է պայմանագրի պայմանների երկու տեսակ՝ երկարաձգման և վերացման:

Երկարաձգման պայմանով պայմանագիրը համարվում է կնքված, եթե կողմերը իրավունքների և պարտավորությունների առաջացումը կախման մեջ են դրել այն հանգամանքներից, որոնք, հայտնի չէ, կհասունանան, թե՛ ոչ (օրինակ, նավագնացության բացումը որոշակի ժամկետում): Այդպիսի հանգամանքի հասունացումը հանգեցնում է կողմերի իրավունքների և պարտավորությունների առաջացման: Երկարաձգման պայմանների չհասունանալու դեպքում պայմանագրի գործողությունը դադարում է և կողմերի համար իրավական հետևանքներ չի ծնում: **Վերացման** պայմանով պայմանագիրը համարվում է կնքված, եթե կողմերն իրավունքների և պարտավորությունների դադարեցումը կախման մեջ են դրել այն հանգամանքներից, որոնք, հայտնի չէ, կհասունանան, թե՛ ոչ (օրինակ, նավագնացության փակումը որոշակի ժամկետում): Այդպիսի պայմանի հասունացումը հանգեցնում է պայմանագրի կողմերի իրավունքների և պարտականությունների սահմանափակման կամ դադարեցման: Վերացման պայմանի չհասունանալու դեպքում կողմերի իրավունքներն ու պարտավորությունները մնում են ուժի մեջ և ձեռք են բերում վերջնական բնույթ: Կողմերի նախորդ հարաբերությունները պահպանում են իրենց իրավական իմաստը և ենթակա են պաշտպանության: Օրենքը կողմերին արգելում է անբարեխղճ ձևով նպաստել կամ արգելել պայմանի հասունացմանը կամ չհասունանալուն, եթե դա ձեռնտու է մեկին և վնաս է հասցնում մյուս կողմին: Եթե պայմանի հասունացմանը անբարեխղճորեն արգելք է հանդիսացել այն կողմը, որի համար պայմանի հասունացումը ձեռնտու չէ, ապա պայմանը համարվում է հասունացած: Իսկ եթե պայմանի հասունացմանը անբարեխղճորեն նպաստել է այն կողմը, որի համար պայմանի հասունացումը ձեռնտու է, ապա պայմանը համարվում է չհասունացած: Առքուվաճառքի պարտավորագրի պայմանների համառոտ բացատրությունը շարադրվել է առքուվաճառքի միջազգային տիպային պարտավորագրում, քանի որ դրանք, որոշ բացառություներով, համընկնում են:

2.2. Արտահանման-մերմուծման գործարքների ձևակերպումն ու կնքումը

Արտահանման գործարքներ կատարելու միջազգային պրակտիկան ենթադրում է առևտրային գործունեության որոշակի ձևերի իրականացում: Այն բաղկացած է առանձին փուլերից, որոնցից յուրաքանչյուրում լուծվում են կոնկրետ խնդիրներ և կատարվում անհրաժեշտ փաստաթղթերի ձևակերպման, փոխանցման և մշակման հետ կապված գործողություններ:

Արտահանման գործառնությունների կատարումը ենթադրում է արտասահմանյան գործընկերոջ որոնում, նրա հետ սերտ հարաբերությունների ստեղծում, գործարքների իրավական ձևակերպում:

Ուղղակի արտահանման գործառնությունները իրականացվում են մի շարք փուլերով՝ առքուվաճառքի պարտավորագրերի նախապատրաստում, դրանց կնքում և կատարում: Այդ փուլերից յուրաքանչյուրն իր հերթին բաժանվում է մի շարք հաջորդական ենթափուլերի: Ծանոթանա՞նք այդ փուլերում կատարվող աշխատանքներին:

Առաջին փուլում արտահանողի հիմնական խնդիրը պայմանադիր մյուս կողմի որոնումն ու ընտրությունն է:

Պայմանագրի ընտրությունը շատ կարևոր և բարդ հարց է: Այն կախված է գործարքի առարկայից և բնույթից, պարտավորագիրը կնքող և կատարող երկրներից, շուկայի տարողությունից, տվյալ շուկայի իրավիճակից: Պայմանագրին ընտրելու ժամանակ հարց է առաջանում, թե որ շուկայում (այսինքն՝ որ երկրում) վաճառել ապրանքը կամ որ արտասահմանյան գնորդի հետ կնքել գործարքը: Գործարքների կնքման նախապատրաստական փուլում կատարվում է պայմանագիրների ընտրություն, և նրանց հետ հաստատվում են սերտ հարաբերություններ:

Պայմանագրին ընտրելիս հաշվի են առնվում բազմաթիվ գործոններ՝ միջկառավարական առևտրական համաձայնագրերի առկայությունը երկու երկրների միջև, խոշոր ֆիրմաների կողմից շուկա ներթափանցելու և շուկայում մենաշնորհային դիրք ունենալու հնարավորությունը, այս կամ այն ֆիրմայի հետ առևտրական հարաբերությունների տևողությունը, ֆիրմայի գործունեության բնույթը (այսինքն՝ ֆիրման տվյալ ապրանքի սպառող է, թե հանդես է գալիս որպես առևտրական միջնորդ): Հնարավոր պայմանագիրներին որոշելուց հետո, արտահանողը ձեռնամուխ է լինում նրանց հետ սերտ հարաբերությունների (շփումների) ստեղծմանը:

Արտահանման գործարքի նախապատրաստման գործընթացում վաճառողը, պայմանագիրների միջև ուղղակի կապերի հիման վրա,

կարող է օգտագործել հնարավոր գնորդների հետ առնչություններ հաստատելու տարբեր եղանակներ: Դրանք են՝

- ♦ արտասահմանյան մեկ կամ մի քանի հնարավոր գնորդներին գործարկի (օֆերտի) ուղարկումը,
- ♦ գնորդի պատվերի ընդունումը և հաստատումը,
- ♦ առաջարկի ուղարկումը գնորդին, ի պատասխան նրա հայտի՝ նշելով ապագա պայմանագրի կոնկրետ պայմանները,
- ♦ մասնակցությունը սակարկումներին՝ կազմակերպիչներին ներկայացված տեղեկությունների միջոցով,
- ♦ մասնակցությունը ինչպես միջազգային, այնպես էլ ազգային առևտրաարդյունաբերական ցուցահանդեսներին և ցուցահանդես-վաճառքներին,
- ♦ հնարավոր գնորդներին առևտրական նամակների ուղարկումը՝ կոնկրետ գործարքի կնքման առիթով բանակցություններ վարելու մտադրության մասին,
- ♦ արդեն հայտնի գնորդին սոսկ ձևական պարտավորագրի ուղարկումը՝ որպես համաձայնեցված պայմանների կամ նախորդած պայմանավորվածությունների արդյունք:

Երբ բանակցություններ վարելու նախաձեռնությունը հանդես է բերում վաճառողը, ապա նա ենթադրվող գնորդին ուղարկում է գործարկի առաջարկ: Այն պարունակում է առաջիկա գործարքի բոլոր հիմնական պայմանները՝ ապրանքի անվանումը, քանակը, որակը, գինը, մատակարարման ժամկետը, վճարման պայմանները, տարալի և փաթեթավորման բնույթը, ընդունման-հանձնման կարգը, մատակարարման ընդհանուր պայմանները:

Գործարկը պետք է ձևակերպված լինի հակիրճ, պարզ և հստակ՝ բացառելով տարբեր մեկնաբանությունների կամ անճշտությունների ծագման հնարավորությունը: Սակայն գործարկը ոչ միշտ է պարունակում բոլոր թվարկված պայմանները: Եթե կողմերի միջև նախկինում կնքվել է համանման պայմանագիր կամ կողմերի հարաբերություններում կիրառվում են մատակարարումների ընդհանուր պայմաններ, գործարկում նշվում են միայն որոշ պայմաններ (ապրանքի անվանումը, քանակը, գինը, մատակարարման ժամկետը): Մյուս պայմանների վերաբերյալ վկայակոչվում են վաղօրոք կնքված պարտավորագիրը կամ կողմերի կիրառած մատակարարման տիպային պայմանները:

Միջազգային առևտրի բնագավառում տարբերում են գործարկի երկու ձև. հաստատուն (կոշտ) և ազատ: Այդ ձևերի մասին պետք է կատարվի համապատասխան գրառում:

Երբ գործարքներ կնքելու նախաձեռնությունը ցուցաբերում է ներմուծողը, ապա նա կարող է կիրառել վաճառող-արտահանողի հետ հարաբերություններ հաստատելու հետևյալ եղանակները.

- ◆ պատվեր ուղարկել հնարավոր կամ արդեն հայտնի վաճառողին,
- ◆ հարցում ուղարկել ապրանք ներմուծողին հետաքրքրող արտադրողին,
- ◆ հայտարարել սակարկում՝ հրավիրելով այն ֆիրմաներին, որոնք կարող են ընդունել և կատարել սակարկումների կազմակերպիչների պայմանները,
- ◆ առևտրական նամակ ուղարկել հնարավոր արտադրողին իր մտադրությունների մասին ի պատասխան նրա գովազդի կամ տեղեկատվության,
- ◆ առևտրական նամակ ուղարկել հնարավոր արտադրողին՝ բանակցությունների մեջ մտնելու իր մտադրության մասին ի պատասխան նրա առաջարկի:

Արտահանման գործարքների նախապատրաստման լայնորեն տարածված եղանակը գնորդից ստացած պատվերի պայմանների ուսումնասիրությունն է՝ դրա հաստատումը և կատարման համար ընդունումը կամ մերժումը հնարավոր է առանց պատճառների պարզաբանման:

Կիրառվում է մշտական պայմանադիրներին պատվեր տալու ձևը: Այդ պատճառով, շատ դեպքերում, ցույց են տրվում միայն ապրանքի անվանումը, քանակը, մատակարարման ժամկետը, իսկ անհրաժեշտության դեպքում՝ նաև որոշ յուրահատուկ պայմաններ, որոնք հատուկ են կոնկրետ տվյալ պատվերին (օրինակ, ապրանքը հանձնելու վայրը): Մնացած բոլոր դեպքերում կողմերը կարող են ղեկավարվել իրենց կնքած պարտավորագրի ընդհանուր պայմաններով կամ նախօրոք տրված պատվերի կամ պարտավորագրի պայմաններով, որոնց հիման վրա ներմուծողը անցել է պատվերների պրակտիկային (վկայակոչելով համարը և թիվը): Գնորդը կարող է, որպես պատվերին հավելված, արտահանողին ուղարկել հատկորոշումը՝ ճշգրտելով մատակարարման պայմանները՝ ապրանքների փաթեթավորման և պիտակավորման, մատակարարման և փաստաթղթավորման հրահանգներ: Եթե անհրաժեշտ է, նա ցույց է տալիս մասնակի մատակարարումների չափերն ու քանակը և դրանց վերաբերող պայմանները, մասնավորապես այն առաքչի վերաբերյալ, որին հանձնարարված է ապրանքը տեղ հասցնել: Ցույց է տալիս նաև առաքչի ֆիրմայի անվանումը, հասցեն, հեռախոսի և հեռատիպի համարը, տրանսպորտի միջոցը, փոխադրողի (եթե հայտնի է) անվանումը: Պատվիրատուին խորհուրդ է տրվում մշակել առաքման այնպիսի

մանկիշավորում, որը հնարավորություն կտա կրճատել փաստաթղթերը ձևակերպելու, բեռի հաշվառման ու վերահսկողության ժամանակը և ծախսերը, ապահովել բեռի պահպանումը: Դա կհեշտացնի և՛ առաքչի, և՛ ներմուծողի գործը՝ կոնկրետ փաստաթղթին ապրանքի համապատասխանությունը ստուգելու ժամանակ:

Գնորդ-ներմուծողը կարող է արձագանքել վաճառող-արտահանողի հայտարարությանը կամ գովազդի այլ ձևին՝ առաջարկ արվող հարցման կամ առևտրական նամակի վերաբերյալ ճշգրտող հարցեր ուղարկելու միջոցով: Հարցումների գլխավոր նպատակներից մեկը արտահանող ֆիրմաներից կոնկրետ առաջարկների ստացումն է, որոնցից ընտրվում են լավագույնները: Դրա համար հարցումներն ուղարկվում են ոչ թե մեկ, այլ տարբեր երկրների՝ տվյալ ճյուղի մի շարք հայտնի ֆիրմաներին:

Հարցման մեջ ճշտվում են անհրաժեշտ ապրանքի կոնկրետ անվանումը, քանակը, տեսակը: Մեքենաների և սարքավորումների համար հարցում ներկայացնելիս նշվում են դրանց պատրաստման համար անհրաժեշտ տեղեկություններ կամ ցանկալի տեխնիկա-տնտեսական պարամետրերը (օրինակ, հզորությունը, արտադրողականությունը, պտույտների թիվը, արագությունը, վառելիքի ծախսը, օ.գ.գ.-ը, քաշը, տրամաչափերը և այլն): Գինը, որով ներմուծողը պատրաստ է գնել տվյալ ապրանքը, հարցման մեջ չի նշվում, նշվում է միայն գնորդի համար նախընտրելի գների հաստատման եղանակը: Սովորաբար բարդ մեքենաների և սարքավորումների վերաբերյալ հարցումներում ներմուծողը խնդրում է, որպեսզի գինը առաջարկի մեջ ցույց տրվի ըստ առանձին դիրքերի: Եթե գնորդը ծանոթացել է արտահանողի գնացուցակին, ապա կարող է հայցել արտահանողի համաձայնությունը՝ գներից զեղչեր կատարելու համար և նույնիսկ առաջարկել զեղչի իր ձևը և չափը:

Մի շարք դեպքերում ներմուծողը հարցում է կատարում այն մասին, թե արտահանողը ի՞նչ լրացուցիչ ծառայություններ կարող է մատուցել և նշում իր համար առավել ընդունելի վճարային պայմանները: Գնորդի համար կարևոր է մատակարարման ցանկալի ժամկետի նշումը: Հարցման մեջ կարող է նշվել, թե գնորդը մինչև երբ կսպասի առաջարկին:

Արտահանողը, ըստ տեղեկատվության համապատասխան աղբյուրների որոշելով իր արտադրանքի սպառողներին, կարող է նրանց ուղարկել առևտրական նամակ՝ հնարավոր գործարքների վերաբերյալ բանակցություններ վարելու առաջարկով, ինչպես նաև ուղարկել իր օրինակելի պայմանագիրը՝ մատակարարման ընդհանուր պայմաններով:

Առևտրական նամակի միջոցով ենթադրվող մատակարար-արտահանողների հետ հարաբերությունների հաստատումը և պարտավորագրերի կնքումը հնարավոր է և նպատակահարմար հետևյալ դեպքերում.

- ◆ երբ անհրաժեշտ է ոչ մեծ գումարով շտապ մատակարարում կատարել,
- ◆ երբ գործարքը գաղտնի է,
- ◆ երբ ապրանքի մատակարարումը անհրաժեշտ տեխնիկատնտեսական մակարդակով կարող է իրականացվել այն մատակարարի կողմից, որը մենաշնորհ դիրք ունի շուկայում և օժտված է համապատասխան ներուժով,
- ◆ երբ այդպիսի մատակարարումը նախատեսված է միջկառավարական համաձայնագրում:

Բանակցությունների մեջ մտնելու նախաձեռնություն կարող է հանդես բերել ինչպես վաճառողը, այնպես էլ գնորդը: Գնորդ-ներմուծողը կամ արձագանքում է վաճառողի հայտարարությանը կամ գովազդի այլ ձևին, կամ հայցով դիմում իրեն հայտնի ֆիրմային ուղարկել ապրանքային խմբերի առաջարկը: Վաճառող-արտահանողը կարող է նաև իր սեփական նախաձեռնությամբ, ֆիրմային, որպես հնարավոր գնորդի, առաջարկ ուղարկել:

Պայմանագրային հարաբերությունների հաստատմանը մշտապես նախորդում է նախապայմանագրային որոշակի ժամանակաշրջան, որի ընթացքում նախնական բանակցություններ են վարվում առաջիկա գործարքի մասին, համաձայնեցվում են հիմնական պայմանները: Այդ բանակցությունները կարող են վարվել նամակագրությունների (փոստային, հեռագրային, հեռատիպային), անձնական հանդիպումների միջոցով, հեռախոսով և ինտերնետով: Սովորաբար այդ եղանակները համակցվում են՝ օրինակ, նամակագրություններով սկսված բանակցությունները կարող են շարունակվել հեռախոսով կամ անձնական հանդիպումներով: Նախապայմանագրային ժամանակաշրջանում կողմերը ձգտում են համաձայնեցնել որքան հնարավոր է շատ ճշգրտող պայմաններ, պայմանագրի պայմաններին տալ կոնկրետ և ճշգրիտ ձևակերպում:

Առևտրական պրակտիկայում առավել տարածում են ստացել նամակագրության միջոցով վարվող բանակցությունները: Այս եղանակը կիրառվում է պատվերների, հարցումների հիման վրա կնքվող գործարքներում: Պատվերի հիման վրա կնքվող արտահանման գործարքի առավելությունը օպերատիվությունն է (պատվերները տրվում են հեռագրով կամ հեռատիպով) և խնայողությունը (կրճատվում է նամակագրությունը, անձնական բանակցությունների համար ուղևորությունների ծախսը և այլն):

Անձնական բանակցությունների վարման անհրաժեշտություն առաջանում է այն դեպքերում, երբ արտահանողի գործարկի (օֆերտի) պայմանները հասցեատիրոջը լրիվ չեն բավարարում: Եթե երկու կողմերը շահագրգռված են ենթադրվող գործարքի կնքման հարցում, ապա նրանցից որևէ մեկի նախաձեռնությամբ բանակցություններ են սկսում՝ առաջարկում կամ հարցման մեջ նշված այս կամ այն խնդիրը իրենց օգտին փոխելու նպատակով: Բանակցությունների ընթացքում պայմանադիրները հանգամանորեն քննարկում են և ճշտում գործարքի պայմանները: Պրակտիկան ցույց է տալիս, որ գործարար հարաբերություններում հաջողության են հասնում այն ֆիրմաները, որոնք մշտական կապեր են պահպանում իրենց հիմնական պայմանադիրների հետ:

Հեռախոսով բանակցությունները բավականին լայնորեն օգտագործվում են զանգվածային, ստանդարտացված ապրանքների վերաբերյալ գործարքներ կնքելիս, երբ գործարքի հիմնական պայմանները տիպային են և նախօրոք հայտնի են և՛ վաճառողին, և՛ գնորդին: Այս դեպքում հեռախոսով համաձայնեցվում են միայն ապրանքի գինն ու քանակը, մատակարարման ժամկետը: Հետագայում կողմերն իրենց պայմանավորվածությունը ձևակերպում են գրավոր: Այդպիսի բանակցությունները հեշտացնում են և՛ վաճառողի, և՛ գնորդի փոխհարաբերությունները:

Նախապայմանագրային ժամանակաշրջանում սովորաբար կազմվում է առքուվաճառքի պայմանագրի նախագիծ, որում հաշվի է առնվում կողմերի փաստացի պայմանավորվածությունը:

Պայմանագրի նախագիծը կազմում է կողմերից մեկը, իսկ մյուսը հանգամանորեն ուսումնասիրում է: Պայմանները համաձայնեցվում են մինչև պայմանագրի բոլոր պայմանների մասին պայմանավորվածության ձեռք բերումը: Դրանից հետո մշակվում է պայմանագրի վերջնական տեքստը:

Մեքենաների և սարքավորումների համար պարտավորագրերի կնքմանը նախորդում է տեխնիկատնտեսական պայմանների մշակման և համաձայնեցման երկարատև ժամանակաշրջան: Այդ պայմանները հետագայում դառնում են պարտավորագրի կարևոր, անբաժանելի մասը: Հաճախ այդ պայմանները մշակում է գնորդը և առաջարկում վաճառողին: Պարտավորագրի առևտրական պայմանների մասին բանակցությունները (առևտրական բանակցություններ) սկսվում են միայն տեխնիկական բանակցություններն ավարտելուց հետո:

Միջազգային առևտրի պրակտիկայում կիրառվում են արտահանման գործարքների կնքման տարբեր եղանակներ: Դրանք են՝

♦ *Պարտավորագրի ստորագրումը պայմանադիրների կողմից:*

Առքուվաճառքի պարտավորագիրը կարող է կնքված համարվել միայն այն դեպքում, եթե ստորագրել են այն կողմերը, որոնց իրավաբանական հասցեները նշված են դրանում, կամ եթե ստորագրել են այդպիսի փաստաթղթեր ստորագրելու իրավունք ունեցող անձինք: Առևտրի բնագավառում հազվադեպ չեն այն դեպքերը, երբ, որպես միջազգային առևտրի մասնակիցներ, հանդես են գալիս երեք և ավելի կողմեր: Նրանց պայմանագրային հարաբերությունները կարող են ձևակերպվել կամ միասնական փաստաթղթի, օրինակ՝ եռակողմ համաձայնագրի, բոլոր մասնակիցների ստորագրման ճանապարհով, կամ մի շարք երկկողմանի պարտավորագրերի ստորագրման ճանապարհով՝ յուրաքանչյուրում նշելով առնչությունը այլ պարտավորագրերի հետ:

Եթե պարտավորագրի մասնակիցները երկուսն են, ապա այն ստորագրվում է երկու օրինակից՝ երկուսի կողմից, և յուրաքանչյուրը ստանում է մեկ օրինակ: Երբ մասնակիցների թիվը երեք և ավելի է, ապա կազմվում է պայմանագրի մի քանի օրինակ և ստորագրվում բոլոր մասնակիցների կողմից: Եթե վաճառողը և գնորդը գտնվում են միևնույն վայրում, ապա նրանք պարտավորագիրը ստորագրում են միաժամանակ: Իսկ եթե նրանք տարբեր աշխարհագրական վայրերում են, ապա սկզբում պայմանագրերի բոլոր օրինակները ստորագրում է մի կողմը և ուղարկում է դրանք մյուս կողմին, որն այնուհետև առաջին կողմին է ուղարկում օրինակների պայմանավորված քանակը՝ երկու ստորագրություններով:

♦ *Գնորդի հոժարագիրը՝ վաճառողի կոշտ (հաստատուն) գործարկին:*

Եթե գնորդը համաձայն է գործարկի բոլոր պայմաններին, ապա վաճառողին է ուղարկում անառարկելի հոժարագիր: Առաջարկի պատասխանը, որը ծառայում է որպես հոժարագիր, պարունակում է սկզբնական պայմաններից տարբերվող կամ լրացուցիչ պայմաններ, որոնք էապես չեն փոխում առաջարկի պայմանները: Այն ճանաչվում է որպես հոժարագիր, եթե գործարկում ծանոթ չէ այդ տարբերություններին: Եթե նա չի կատարում այդ, ապա պարտավորագրի պայմաններ են ճանաչվում վաճառողի առաջարկած պայմանները՝ հոժարագրում պարունակվող փոփոխություններով:

♦ *Վաճառողի հոժարագիրը՝ գնորդի հակագործարկին:*

Եթե գնորդը համաձայն չէ առաջարկն էապես փոխող մեկ կամ մի քանի պայմանների, ապա վաճառողին է ուղարկում հակագործարկ՝ նշելով իր պայմանները, պատասխանի համար՝ ժամկետը: Առաջարկը կարող է փոփոխվել, եթե փոխվում կամ լրացվում են հետևյալ պայմանները՝ գինը, քանակը և որակը, մատակարարման վայրը, մի

կողմի պատասխանատվության աստիճանը մյուսի համդեպ, վեճերի լուծման կարգը:

Եթե վաճառողը համաձայն է հակագործարկի բոլոր պայմաններին, ապա հոժարագրում է և այդ մասին գրավոր տեղյակ պահում գնորդին: Իսկ եթե համաձայն չէ, ապա, կամ իրեն ազատ է համարում տվյալ առաջարկի պարտավորություններից, որի մասին գրավոր տեղյակ է պահում գնորդին, կամ նրան է ուղարկում նոր գործարկի պայմանագիր՝ հաշվի առնելով գնորդի առաջարկած պայմանները, կամ առաջարկում է նոր պայմաններ, որոնք տարբերվում են գնորդի հակագործարկում նշված պայմաններից:

♦ *Վաճառողի հոժարագիրը՝ գնորդի ազատ գործարկի (գնորդի հակագործարկ) պայմաններով գրավոր համաձայնությանը:*

Արտահանողի կողմից հակագործարկի հաստատումից հետո, գործարքը համարվում է կնքված: Արտահանողը հոժարագրում է այն հակագործարկը, որը նախօրոք ստացել է կամ այն գնորդի հակագործարկը, որի հետ գերադասում է գործարք կնքել: Գնորդը իրավունք չունի որևէ բողոք ներկայացնել վաճառողին, եթե նա գործարք է կնքում ոչ թե իր, այլ ուրիշների հետ:

♦ *Գնորդի պատվերի հաստատումը վաճառողի կողմից:*

Այս դեպքում գործարքը ձևակերպվում է երկու փաստաթղթերով՝ գնորդի պատվերով և մատակարարի հաստատումով: Եթե արտահանողը համաձայն է պատվերի պայմաններին և կից նշումներին, ապա հաստատում է պատվերը և գործարքը համարվում է կնքված:

♦ *Պայմանադիրների միջև նամակների փոխանակություն՝ վաղօրոք ձեռք բերված անձնական պայմանավորվածության հաստատման մասին:*

Նամակներում հաստատվում են գործարքների բոլոր հիմնական պայմանները և վկայակոչվում են երկու կողմերին հայտնի ընդհանուր պայմանները կամ նախորդ պայմանագիրը:

Առջուկվաճառքի պարտավորագիրը կարող է կնքվել գրավոր և մասամբ՝ բանավոր ձևով: Մի շարք երկրների ազգային օրենսդրությունը պահանջում է պարտավորագիրը պարտադիր կնքել գրավոր: Գրավոր պետք է ձևակերպվի ինչպես պարտավորագիրը, այնպես էլ՝ գործարկը, հոժարագիրը կամ ցանկացած մտադրություն:

Կողմերի իրավունքներն ու պարտավորությունները ծագում են այն պահից, երբ պարտավորագիրը համարվում է կնքված: Այդ պահից տարբեր երկրների օրենսդրությամբ որոշվում է ոչ միատեսակ: Պայմանագիրն ուժի մեջ է մտնում (համարվում է կնքված) մասնակիցների կողմից ստորագրման պահից, եթե այդ փաստաթղթում այլ ժամկետ չի նշվում: Պարտավորագրի կնքման ամսաթիվ (տարեթիվ) է համարվում ստորագրման ամսաթիվը (տարեթիվը): Բացակայող

կողմերի միջև պարտավորագիրը կնքելու ժամանակ (նամակագրության միջոցով) կնքման պահը որոշվում է տարբեր ձևով՝ Անգլիայում, ԱՄՆ-ում, ճապոնիայում, Շվեյցարիայում պարտավորագիրը կնքված է համարվում գրավոր հոժարագիրը ուղարկելու պահից, իսկ Ֆրանսիայում, Գերմանիայում, Ավստրիայում՝ գործարկուհի կողմից հոժարագիրն ստանալու պահից:

Միջազգային պրակտիկայում գործարքները հաճախ կնքվում են բանավոր՝ հեռախոսով, աճուրդներում, բորսաներում: Սակայն հետագայում բանավոր պայմանավորվածությունը պարտադիր հաստատվում է գրավոր պարտավորագրով, որը ստորագրվում է երկու պայմանադիրների կողմից: Կողմերի պարտավորություններն առաջանում են պարտավորագիրը ստորագրելու պահից:

2.3. Ապրանքների առքուվաճառքի տիպային պարտավորագրերը

Միջազգային առևտրում լայն տարածում է ստացել, այսպես կոչված՝ տիպային պարտավորագրերի օգտագործումը: Տիպային պարտավորագիրն օրինակելի պայմանագիր է կամ մի շարք համընդհանուր պայմանների ամբողջություն, որոնք, հաշվի առնելով առևտրային փորձը կամ սովորությունները, նախօրոք ձևակերպվել, շարադրվել են գրավոր և ընդունվել պայմանադիրների կողմից այն բանից հետո, երբ համաձայնեցվել են կոնկրետ գործարքի պահանջներին: Կոնկրետ տիպային պարտավորագիրը կիրառելի է միայն գործարքների կամ առևտրի որոշակի տեսակների համար, ինչպես նաև փոխադրման, ապահովագրական և այլ պարտավորագրերի համար: Տիպային պարտավորագրերի ձևերը բազմազան են և բազմաթիվ: Առևտրային գործառնությունների որոշակի տեսակի մեջ մասնագիտացած յուրաքանչյուր խոշոր ֆիրմա, որպես կանոն, մշակում է փաստաթղթերի իր ձևը: Այդպիսի ֆիրմաները տիպային պարտավորագիրը կարող են ներկայացնել նախօրոք մշակված փաստաթղթի ձևով, որը մասնակիցները կարող են օգտագործել որպես պայմանագիր այն դեպքում, եթե կնքեն և լրացնեն այն հոդվածները, որոնք պահանջում են համաձայնեցում (օրինակ, կողմերի անվանումը, ապրանքի քանակը, որակը և գինը, մատակարարման ժամկետը և վայրը):

Սովորաբար տիպային պարտավորագիր են անվանում նաև առքուվաճառքի ընդհանուր պայմանները: Ընդհանուր պայմանները պարտավորագրի այն հոդվածների ցանկն է, որոնք մշակվում են՝ հաշվի առնելով առևտրական պրակտիկան և, որպես կանոն, մատա-

կարարման այն բազիսային պայմանները, որոնք պայմանագրի մասնակիցները կարող են ներառել իրենց պայմանագրում կամ հիմնվել դրանց վրա: Տպագրված փաստաթուղթը, որում նշված են միայն առքուվաճառքի ընդհանուր պայմանները, պարտավորագիր չի հանդիսանում, չնայած կազմում է դրա անբաժանելի մասը: Առևտրի պրակտիկայում ավելի հաճախ հանդիպում է տիպային պարտավորագրի այն ձևը, որը բաղկացած է երկու մասից՝ համաձայնեցված և համընդհանուր: Տիպային պարտավորագրերը, որպես կանոն, տպագրվում են բլանկների վրա, ընդ որում, առաջին թերթի վրա տպագրվում են գործարքի առանձնահատուկ պայմանները, իսկ դարձերեսի կամ մյուս էջերի վրա՝ ընդհանուր պայմանները: Երբեմն, անհրաժեշտության դեպքում, պարտավորագրի բազմաթիվ կետերում տեղ է թողնվում համաձայնեցվող պայմանների ճշգրտման համար:

Տիպային պարտավորագիրը կարող է օգտագործվել երկու եղանակով.

- ♦ պայմանադիր կողմերից մեկի՝ մյուս կողմի առաջարկած տիպային պարտավորագրի վերջնական պայմանները անվերապահորեն ընդունելու,
- ♦ տիպային պարտավորագիրը որպես նմուշ օգտագործելու միջոցով, որը կարող է փոփոխվել կոնկրետ գործարքի պայմաններին համապատասխան:

Երկարատև կայուն տնտեսական կապեր ունեցող ֆիրմաները գործնականում հիմնականում օգտագործում են պայմանադիրներից մեկի մշակած տիպային պարտավորագիրը: Ընդունելով այն որպես հիմք՝ կողմերը գործարքների կոնկրետ տեսակի համար ստեղծում են համապատասխան պարտավորագիր: Տիպային պարտավորագրերը լայնորեն կիրառվում են արդյունաբերական հումքի երկարաժամկետ մատակարարումների գործարքները կնքելիս, ինչպես նաև՝ զանգվածային հումքային և պարենային ապրանքների բորսայական գործարքների կնքման ժամանակ: Դա պայմանավորված է զանգվածային մատակարարումների առանձնահատկություններով, մասնավորապես, այդպիսի ապրանքների ներքին միատարրությունը հեշտացնում է պարտավորագրի պայմանների՝ փաթեթավորման եղանակների, փոխադրման ապահովագրության պայմանների ընդհանրացումը և այլն: Սովորաբար այդպիսի առևտուրն իրականացվում է խոշոր չափերով, ընդ որում, ներմուծողները (հատկապես՝ բորսայական ապրանքների), որպես կանոն, միավորված են ճյուղային կազմակերպությունների մեջ:

Տիպային պարտավորագրի տեքստի մեծ մասի նախնական մասնագիտական նախապատրաստումը հնարավորություն է տալիս այն

մշակել առավել հանգամանորեն, արդյունավետ օգտագործել տվյալ ճյուղում ունեցած առևտրի պրակտիկ փորձը: Որպես կանոն, տիպային պարտավորագրերը մշակվում են ձեռնարկատիրական միությունների, ապրանքային բորսաների, առևտրի պալատների և խոշոր ֆիրմաների կողմից:

Միջազգային առևտրական գործարքների պայմանների ընդհանրացման հարցերին մեծ ուշադրություն են դարձնում մասնագիտացված միջազգային կազմակերպությունները, մասնավորապես՝ Եվրոպական տնտեսական հանձնաժողովը: Նրա ղեկավարությամբ մշակվել են հացահատիկի առքուվաճառքի տիպային պարտավորագրերի և ընդհանուր պայմանների ավելի քան 30 տեսակներ, մեքենաների և սարքավորումների տեղակայման ընդհանուր պայմանները, ցիտրուսային մշակաբույսերի միջազգային առքուվաճառքի ընդհանուր պայմանները և այլն:

Երկարաժամկետ և մեծարժեք գործարքների ձևակերպման ժամանակ յուրաքանչյուր դեպքի համար երաշխավորվում է առանձնահատուկ պարտավորագրի տեքստի կազմում՝ առավել լրիվ և հանգամանորեն արտացոլելով պարտավորագրի առարկայի և օբյեկտի առանձնահատկությունները, գործարքի պայմանները: Պարտավորագրի կազմմանը անմիջական մասնակցություն պետք է ունենան որակյալ իրավաբանները:

Ցանկացած միջազգային առևտրի գործարքում մշտապես առաջանում են բավականին շատ հարցեր, որոնց պետք է տրվեն հստակ պատասխաններ և մեկնաբանություններ, հատկապես՝ թե ո՞ր միջազգային օրենսդրությունն է կիրառելի տվյալ պարտավորագրի դեպքում, և ո՞ր պայմանադիրն է պարտավորվում

- ◆ կազմակերպել փոխադրումները,
- ◆ վճարել ապրանքը մի կետից մյուսը փոխադրելու համար,
- ◆ կրել ռիսկ, եթե այդ գործառնությունները չիրականացվեն,
- ◆ կրել ռիսկ՝ փոխադրման ժամանակ ապրանքի պատահական կորստի կամ վնասի համար,
- ◆ ստանձնել հարկային, մաքսային, բանկային և փոստ-հեռագրային ծախսերի և այլ գանձույթների վճարումը:

Բոլոր այդ հարցերը արդիական են և կարևոր տեղ են գրավում պարտավորագրի տեքստի կազմման ժամանակ, զինը որոշելիս և վաճառողից գնորդին ապրանքի փոխադրումը կազմակերպելիս: Այդպիսի պարտավորագրի մշակումը կատարվում է 1980թ. Վիեննայում ՄԱԿ-ի ընդունած կոնվենցիայի սկզբունքներին համապատասխան: Բերենք արտաքին առևտրի պարտավորագրի հիմնական հոդվածները և տանք յուրաքանչյուրի հակիրճ մեկնաբանությունը:

1. Փաստաթղթերի անվանումը և համարը

Պայմանագրային հարաբերությունների պրակտիկայում ընդունված են հետևյալ անվանումները՝ պայմանագիր, պարտավորագիր, համաձայնություն: «Պարտավորագիր» տերմինը սովորաբար կիրառվում է առքուվաճառքի միջազգային պայմանագրերի նկատմամբ: Փոխադրումների, արտաքին առևտրական գործարքների, ապահովագրության, հանձնարարությունների դեպքում օգտագործվում է «պայմանագիր» տերմինը: Հաճախ կիրառվում է նաև «համաձայնություն» տերմինը (օրինակ, գործակալական համաձայնություն): Թվարկված բոլոր տերմինները իրավաբանորեն հավասարաթեք են: Փաստաթղթի անվանումը պետք է հստակ բնորոշի, թե ինչպիսի պայմանագրի մասին է խոսքը: Պարտավորագիրը տրվում է կողմերի համաձայնությամբ, օրինակ, կողմերից մեկի փաստաթղթերը գրանցելու հաջորդականությամբ: Համարը կարող է լինել նաև երկակի, այսինքն՝ պարունակի երկու կողմերի գրանցման տվյալները: Օրինակ՝ առքուվաճառքի պարտավորագիր N12/25:

2. Պարտավորագրի կնքման վայրը և ամսաթիվը

Ըստ պարտավորագրի կնքման վայրի, որոշվում է կիրառվող իրավունքը, իսկ ըստ թվի՝ պայմանագրի փաստացի պարտավորությունների կատարման սկիզբը, եթե պայմանագրի տեքստում այլ բան չի նշվում: Օրինակ, Երևան, Հայաստանի Հանրապետություն, 1-ը ապրիլի 2001թ.:

3. Պայմանադիր կողմերի անվանումը

Պարտավորագիրը սկսվում է պայմանադիրների ճշգրիտ նշմամբ, որը կանխարգելում է տարբեր բնույթի տարաձայնությունները: Պարտավորագրի այդ մասում նշվում են այն անձինք, ովքեր համապատասխան լիազորություններ ունեն առևտրական բնույթի գործեր վարելու համար (սովորաբար այդպիսի անձինք գրանցված են պաշտոնական առևտրական ցուցակներում):

4. Պարտավորագրի առարկան և օբյեկտը

Պարտավորագրի առարկան որոշում է գործողության կամ գործառնության տեսակը, որը, որպես կանոն, արտացոլված է պարտավորագրի անվանման մեջ (մատակարարում, վարձակալություն, առքուվաճառք, ծառայությունների տրամադրում և այլն): Պարտավորագրի օբյեկտը իրային նյութական առարկա է կամ ոչ ունեցվածքային իրավունք, որը կազմում է պայմանագրի բուն էությունը: Ապրանքի բնութագրերը կարող են հանգամանորեն նկարագրվել այդ հոդվածի մեջ, սակայն բարդ սարքավորումների պարտավորագրերի համար նպատակահարմար է կազմել հավելված կամ հենվել կողմերի համաձայնեցրած ցանկերի վրա:

Պարտավորագրերի օբյեկտը կարող է մանրամասնորեն նկարագրվել նրա հավելվածներում: Սարքավորումներ մատակարարելիս ապրանքի բնութագրերի մեջ մտնում են, օրինակ, արտադրողականությունը, հզորությունը, վառելիքի ծախսը: Ապրանքի տեսականին որոշելիս ցույց է տրվում մատակարարվող ապրանքի տեսակը, ձևը, որակը: Եթե պարտավորագրով նախատեսված է տարբեր որակական բնութագրերով ապրանքների մատակարարում, ապա դրանք թվարկվում են պարտավորագրին կից մանրամասնման մեջ, որի մասին պարտավորագրում կատարվում է համապատասխան վերապահում:

5. Արտադրանքի կամ ծառայության գինը

Արտադրանքի կամ ծառայության գինը ցանկացած գործարքի էական պայմանն է: Սակայն երբեմն այդ հոդվածի տեքստում սահմանվում են պլանավորվող գինը, շուկայական գինը, միջին բորսայական գինը որոշակի ժամկետում և այլն: Միանվագ մատակարարումների պարտավորագրերում սահմանվում է կայուն գին, որը ենթակա չէ փոփոխման դրա գործողության ամբողջ ժամանակաշրջանում և կախված չէ արտադրանքի մատակարարման ժամկետից և կարգից: Երկարատև պարբերական մատակարարմամբ ապրանքի համար ավելի հաճախ օգտագործվում է սահող գին: Այդ հոդվածում սովորաբար բերվում են նաև ամենահնարավոր գնային վերապահումները (օրինակ՝ արժութային վերապահում):

6. Մատակարարման բազան

Պարտավորագրի ելակետային տարրերից են կողմերի՝ ապրանքի մատակարարման և ընդունման հետ կապված իրավունքներն ու պարտականությունները: Այդ հոդվածում կողմերը սովորաբար հենվում են Ինկոթերմսի՝ մատակարարման միջազգային ստանդարտ պայմանների վրա (վայրը, ժամկետը, մատակարարման եղանակը, ռիսկի բաշխումը, ապահովագրությունը)՝ լրացնելով, իրենց կարծիքով, անհրաժեշտ կետերով, որոնք վերաբերում են ապրանքի ապահովագրությանը, դասավորմանը և այլն: Վաճառող - արտահանողը պարտավոր է մատակարարել պարտավորագրում նշված պայմաններով և ժամկետում՝ ժամանակին գնորդին տեղյակ պահել ապրանքի բեռնման պատրաստ լինելու մասին, վճարել ապրանքի ստուգման ծախսերը, իր հաշվին ապահովել ապրանքի սովորական փաթեթավորման ծախսերը, գնորդին ներկայացնել համաձայնեցված պայմաններով ապրանքի մատակարարումը հավաստող փաստաթուղթ, գնորդի խնդրանքով և նրա հաշվին ներկայացնել ապրանքի ծագման վկայագիր, հյուպատոսական հաշիվ և այլն:

Գնող-ներմուծողը պարտավոր է՝ ապրանքը ընդունել պարտավորագրում նշված ժամկետում և վայրում, դրան համապատասխան

վճարել, կրել ապրանքը ժամանակին չընդունելու հետ կապված ծախսերը և ռիսկը, մուծել բոլոր մաքսային, ինչպես նաև այլ վճարներն ու հարկերը, եթե այլ բան չի վերապահված պայմաններով, ապահովել ներմուծման լիցենզիայի ստացումը և այլն:

7. Վճարման ձևը և եղանակը

Պարտավորագրի այս կետը վերաբերում է էական պայմաններին: Մեծ մասամբ վճարումը կատարվում է ապրանքը կամ ապրանքային փաստաթղթերը փոխանցելու ժամանակ, սակայն գոյություն ունեն նախնական վճարումով պարտավորագրեր կամ մատակարարումից մի քանի ամիս անցնելուց հետո վարկի վճարումով պարտավորագրեր: Սովորաբար միջազգային պարտավորագրերը նախատեսում են հաշվարկների հաշվարկագրային (ակրեդիտիվային) ձևը, որը երկու կողմերի համար ստեղծում է իրավական վստահություն և օգնում խուսափել չվճարելու հետևանքով ծագող վեճերից:

Այս կետում նախատեսվում են նաև ժամկետանց վճարումների պատժամիջոցներ, ինչպես նաև նշվում է, թե գործընկերներից ո՞վ է փոխհատուցում բանկային ծախսերը միջոցների փոխանցման ժամանակ:

8. Ապրանքների ապահովագրությունը

Այս կետում կարգավորվում է ռիսկի հատուկ տեսակներից ապրանքների ապահովագրության մասին հարցը, որը նախատեսված չէ Ինկոթերմսի ստանդարտ պայմաններով: Որպես օրինակ, վերցնենք DAF մատակարարման (մատակարարված է մինչև սահման) պայմանները, ըստ որի՝ մատակարարման ռիսկը ընկած է վաճառողի վրա և, եթե այլ բան չի նախատեսված, վաճառողը պարտավոր չէ ներկայացնել գնորդի օգտին դուրս գրված ապահովագրական վկայագիր: Սակայն գործնականում, ապրանքի փոխադրման ժամանակ, ապահովագրության հարցը հաճախ դրվում է գնորդի վրա: Այս դեպքում կորստի և փչանալու ռիսկից ապրանքի պաշտպանության մասին պետք է հոգա գնորդը:

9. Ապրանքի մատակարարման վայրը, ժամկետը և եղանակը

Ապրանքի միջազգային առքուվաճառքի գործարքը միշտ ունի տարածական բնույթ, այդ պատճառով ապրանքի փոխադրման եղանակը և ձևը պարտավորագրի անխուսափելի պայմաններն են: Որպես կանոն, այդ բոլոր տարրերը նշվում են պարտավորագրի այն կետում, որը սահմանում է մատակարարման բազան, սակայն միշտ մանրամասներ կարող են նշվել հատուկ կետում: Դա վերաբերում է նաև արտադրանքի մատակարարման հետ կապված հաղորդակցումների փոխադարձ փոխանակման պայմաններին:

Մատակարարման ժամկետը առքուվաճառքի պարտավորագրում կարող է սահմանվել մատակարարման օրացուցային օրվա կամ այն

ժամանակաշրջանի որոշմամբ, որի ընթացքում պետք է կատարվի մատակարարումը (օրացուցային ամիս, եռամսյակ կամ տարի, ամսվա կամ եռամսյակի օրը, որոշակի օրերի միջակայքը):

Հաճախ պայմանագրում օգտագործվում է «անհապաղ մատակարարում» տերմինը: Անհապաղ է անվանվում այն մատակարարումը, որը սովորաբար կատարվում է 1-14 օրվա ընթացքում: Մատակարարման ժամկետների այդպիսի սահմանումը կիրառվում է ապրանքային բորսաներում, միջազգային աճուրդներում պայմանագիր կնքելու դեպքում, ապրանքները պահեստից վաճառելու ժամանակ:

Մատակարարման ժամկետը կարող է սահմանվել օրերի, շաբաթների, ամիսների թիվը նշելու միջոցով, որոնց հաշվարկը սկսվում է կողմերից մեկի՝ պայմանագրում նշած գործողության կատարման պահից: Օրինակ, գնորդի (պատվիրատուի) ծանուցումը գծագրերը հաստատելու մասին՝ վաճառողի կողմից ստանալու օրից «վեց ամսվա ընթացքում» կամ «նախորդ խմբաքանակը մատակարարելուց 10-12 շաբաթ հետո»:

10. Փաթեթավորումը, բեռնումը և մակնիշավորումը (դրոշմումը)

Եթե պարտավորագրով այլ բան չի նախատեսված, միջազգային առևտրական նորմերին համապատասխան, վաճառողը ապահովում է ապրանքի այդ տեսակի ավանդական փաթեթավորումը: Փաթեթավորումը պետք է ապրանքը պահպանի ոչ միայն փոխադրման ժամանակ, այլև ապահովի ապրանքի նույնականացման հնարավորությունը ընդունման ժամանակ: Բարդություն չի առաջանում, երբ բեռը փոխադրվում է իրար վրա լցված (հանքաքար, հացահատիկ), սակայն, եթե պահանջվում է ապրանքի հետ մեկ ամբողջություն կազմող յուրօրինակ փաթեթավորում, ապա ցանկացած թերություն համարվում է ապրանքի որակի թերություն (դա բնութագրելի է օրինակ, պահածոների համար):

11. Սեփականության և ռիսկի փոխանցումը ապրանքի վրա

Ծովային փոխադրումներում, որպես ապացույց այն բանի, որ ապրանքն ուղարկվել է բոլոր պայմաններին համապատասխան, ինչպես նաև որպես ապրանքի նկատմամբ սեփականության իրավունքի փոխանցումը հավաստող փաստաթուղթ, ծառայում է զուտ (մաքուր) նավաբեռնագիրը: Օդային փոխադրումների ժամանակ այդ գործառույթն իրականացնում է տրանսպորտային բեռնագիրը: Տվյալ կետում սովորաբար ճշգրտվում են այն հարցերը, որոնք կապված են ապրանքի փոխանցման հետ և ընդգրկված չեն նավաբեռնագրի մասին կանոնների մեջ:

12. Ապրանքի ընդունումն ըստ քանակի

Այս կետում նախատեսվում են ապրանքի ընդունման եղանակները և կանոնները, որոշվում են քանակի և որակի թույլատրելի շեղումները, ինչպես նաև՝ նույնականացման ձևերը:

13. Ապրանքի ընդունումը ըստ որակի

Պարտավորագրի այս հոդվածում նախատեսվում են ապրանքի՝ ըստ որակի ընդունման եղանակները: Եթե պարտավորագրերով նախատեսվում է, որ ապրանքն ունի յուրահատուկ հատկանիշներ և պետք է համապատասխանի նմուշներին և ստանդարտներին կամ ենթակա է կողմնակի կազմակերպության հատուկ հսկողության, ապա դա անհրաժեշտ է նախատեսել պարտավորագրի հատուկ հոդվածում: Այդ դեպքում ապրանքի փաթեթավորումը կարող է բացվել միայն այդ կազմակերպության ներկայացուցչի մասնակցությամբ, որի մասին գրառվում է ստուգման ակտում: Եթե ապրանքի՝ ըստ որակի ընդունման համար անհրաժեշտ է, որ վաճառողը ներկայացնի որևէ հատուկ փաստաթուղթ (օրինակ, սարքավորումների ընդունման ակտեր, որակի հավաստագիր և այլն), ապա գնորդը կարող է ապրանքի ընդունումը հետաձգել մինչև այդ փաստաթղթերի ներկայացնելը (այդ կարգը չի վերաբերում շուտ փչացող ապրանքներին): Եթե դա հնարավոր է, ցանկալի է ցույց տալ ապրանքի բնութագրերի ընդունման՝ կողմերի ընդունած և հաստատած կոնկրետ եղանակները:

14. Պատժամիջոցների ժամկետանց մատակարարումների համար

Այս հոդվածում պատժամիջոցներ են նախատեսվում մատակարարումների ուշացման համար: Այդ հանգամանքը հատուկ նշանակություն ունի խոշոր խմբաքանակով ապրանքների մատակարարումների դեպքում, որոնց տեղաբաշխման համար պահանջվում են մեծ պահեստարաններ և զգալի քանակությամբ տրանսպորտային միջոցներ՝ բեռները վերջնական սպառողներին հասցնելու համար: Օրինակ, երբ ապրանքի մատակարարումն ուշացնելու համար պատասխանատվություն է կրում վաճառողը, ապա նա գնորդին վճարում է տուգանք՝ չմատակարարված ապրանքի արժեքի 1%-ի չափով՝ ուշացման յուրաքանչյուր 7 օրվա համար: Տուգանքի ընդհանուր գումարը չպետք է գերազանցի ապրանքի ընդհանուր արժեքի 5%-ը:

15. Ֆորս-մաժորը (անկանխատեսելի հանգամանքներ) և պատասխանատվությունից ազատումը

Միջազգային գործառնություններում ֆորս-մաժորային հանգամանքների առաջացման հետ կապված պատասխանատվությունից ազատվելը կարևոր և տարածայնությունների տեղիք տվող հարցերից է: Այդ պատճառով նպատակահարմար է, հնարավորության սահ-

մաններում, բոլոր այդ հնարավոր դեպքերը հստակ ու որոշակի արձանագրել պայմանագրում:

Եթե անկանխատեսելի հանգամանքների հետևանքների վերացումը շարունակվում է 6 ամիս, ապա նպատակահարմար է, որ պայմանագիր կողմերը լրացուցիչ որոշում ընդունեն պարտավորագրի վերաբերյալ: Ֆորս-մաժորային հանգամանքների հետ կապ չունեցող կողմը իրավունք ունի չեղյալ համարել պարտավորագիրը՝ առանց արբիտրաժ դիմելու: Այդ մասին գործընկերոջը տեղեկացվում է գրավոր:

16. Ապրանքի իրավաբանական թերությունները

Այս հոդվածում սովորաբար նախատեսվում է մատակարարի պատասխանատվությունը այն դեպքերի համար, երբ վաճառված ապրանքի նկատմամբ երրորդ անձը նույնպես որևէ իրավունք ունի, որը սահմանափակում է գնորդի իրավունքը: Օրինակ, եթե վաճառողը ի վիճակի չէ որոշակի ժամկետում երրորդ անձին գրկել ապրանքի նկատմամբ ունեցած իրավունքից, ապա պարտավորագիրը կարող է չեղյալ համարվել:

17. Հնարավոր վեճերի կարգավորումը

Այս հարցի բարդությունն այն է, որ միջազգային գործարքներում մշտապես առաջանում է կիրարկվող իրավունքի հարցը, այդ պատճառով կողմերը, որպես կանոն, պայմանավորվում են վեճերը արբիտրաժում կարգավորելու մասին: Այն դեպքերում, երբ վեճ է առաջանում, այս հոդվածի յուրաքանչյուր կետը ձեռք է բերում հատուկ նշանակություն և, ամենից առաջ, դրվում է արբիտրաժի ճիշտ ընտրության հարցը: Այս հոդվածում նշված յուրաքանչյուր կետ պետք է ընդունվի միանշանակ:

Սովորաբար, իրավաբանների մեծ մասի առաջարկով արբիտրաժն ընտրվում է պատասխանողի երկրում: Այդպիսի պայմանը առավել ճիշտ է և, ամենայն հավանականությամբ, արդյունավետ:

Հարկ է նկատի ունենալ, որ մի շարք երկրների, օրինակ, ԱՄՆ օրենքի համաձայն, որոշ դեպքերում կողմերը չեն կարող գործը ներկայացնել արբիտրաժ, և արբիտրաժային վերապահումը պայմանագրում դառնում է անհրաժեշտ:

18. Պարտավորագրի լեզուն և թղթակցությունը

Պարտավորագրի լեզուն և կատարման կարգը միշտ պետք է նշվեն պարտավորագրի մեջ: Դա հնարավորություն է տալիս խուսափել առանձին փաստաթղթերի և պաշտոնական գործարար թղթերի իսկության, որակի, փոխանցման ստույգության և այլնի մասին վեճերից: Իսկական պարտավորագիրը կնքվում է երկու երկրների լեզուներով՝ արտահանողի և ներմուծողի: Փոխանցման ստույգությունը հաստատվում է երկու երկրների Առևտրական պալատների կողմից:

19. Պարտավորագրի ուժի մեջ մտնելը

Պարտավորագրի ուժի մեջ մտնելը հաճախ կարող է կապվել որոշ իրավական համաձայնագրերի հետ, օրինակ, հեղինակավոր մարմինների համաձայնությունը և՛ գնորդի երկրում, և՛ վաճառողի երկրում ստանալու հետ: Այդ պատճառով պայմանագրում տեղին է նշել պարտավորագրի ուժի մեջ մտնելու պահը:

20. Փոփոխություններ և լրացումներ պարտավորագրում

Գործնականում հաճախ անհրաժեշտ է լինում պարտավորագիրը փոխել կամ լրացնել, այդ պատճառով պետք է սահմանվեն այդպիսի փոփոխություններ մտցնելու կանոնները: Պարտավորագրի փոփոխություններն ու լրացումները կատարվում են միայն գրավոր, և ստորագրում են երկու կողմերը: Լրացումներն ու փոփոխությունները կարելի է կատարել նաև՝ օգտագործելով ֆաքսը կամ հեռագիրը:

21. Պարտավորագրի զիջումը (հանձնումը)

Պարտավորագրի զիջումը (իրավունքների և պարտավորությունների փոխանցումը) բավականին տարածված է միջազգային առևտրում: Պարտավորագրում նախատեսված առանձին իրավունքների և պարտավորությունների, ինչպես նաև ամբողջ պարտավորագրի փոխանցումը երրորդ անձանց, թույլատրվում է միայն մյուս կողմի նախնական համաձայնության առկայության դեպքում:

22. Պարտավորագրի լուծարումը

Պարտավորագրի այս մասը վերաբերում է դրա լուծարման կարգին: Այս կետը հատուկ նշանակություն է ձեռք բերում երկարաժամկետ պարտավորագրի կնքման ժամանակ և այնքան էլ էական չէ միանվագ մատակարարման պարտավորագրեր կնքելու դեպքում: Օրինակ, եթե կողմերից մեկը համարում է, որ պայմանագրային պարտավորությունները պատշաճ ձևով չեն կատարվում, խոչընդոտներ են առաջացնում պայմանագրի հետագա կատարումն ապահովելու համար, ապա մյուս կողմին գրավոր հաղորդում է այդ մասին և հիմնավորում պարտավորագրի լուծարման պատճառները:

23. Եզրափակիչ դրույթներ

Պարտավորագրի այս մասում կողմերը նշում են այն հարցերը, որոնք հետագայում կարող են տարածայնությունների տեղիք տալ: Օրինակ, նախապայմանագրային բանակցությունների փուլում կազմած նախնական փաստաթղթերի իրավական դրույթները, նշումը պարտավորագրի իսկական օրինակների քանակի մասին և այլն: Կողմերի նախնական գրագրությունները և փաստաթղթերը ուժը կորցնում են իսկական պարտավորագրի կնքման պահից:

24. Կողմերի հասցեները և բանկային տվյալները

Այս կետում նշվում են կողմերի իրավաբանական հասցեները, նրանց կապի միջոցների և բանկային տվյալները: Երբեմն այդ տեղե-

կությունները ներկայացվում են պարտավորագրի ներածական մասում:

25. Կողմերի ստորագրությունները

Պարտավորագիրը ստորագրում են իրավասու անձինք: Հաճախ կողմերի իրավասու ներկայացուցիչների ստորագրությունների կողքին դրվում են նաև կնիքները (մի շարք երկրների օրենսդրությամբ իրավաբանորեն օրինական են ճանաչվում միայն «կնիքով պայմանագրերը»): զարգացած գործարար աշխարհում դա պարտադիր չէ, իսկ մի շարք երկրներում ընդունված չէ ընդհանրապես): Այդպիսի կարգը ապահովում է փաստաթղթի իրավական հուսալիությունը: Երբեմն ստորագրվում են պարտավորագրի բոլոր թերթերը, դեռ ավելին, յուրաքանչյուր թերթ կնքվում է: Դա կապված է այն բանի հետ, որ պարտավորագրի ստորագրման պահին կողմերի միջև տարածայնություններ են առաջանում և, համաձայնության գալու դեպքում, պարտավորագրի բոլոր օրինակներում ձեռքով ուղղումներ են արվում:

Ինքնըստինքյան հասկանալի է, որ այն հանգամանքների դեպքում, որոնք չեն նախատեսվել պարտավորագրում, կիրառվում են պարտավորական (նյութական) իրավունքի ընդհանուր կանոնները:

26. Պարտավորագրերի տրանսպորտային պայմանները

Տրանսպորտային ծառայությունները հանդիսանում են առքուվաճառքի առարկա: Դրանք գնվում և վաճառվում են միջազգային տրանսպորտային շուկաներում: Տրանսպորտային ծառայությունների գները որոշվում են շահագրգիռ կողմերի բանակցությունների արդյունքում, իսկ առանձին դեպքերում սահմանվում են փոխադրողների կողմից և գումարվում են ապրանքի արժեքին:

Բեռների մատակարարման տրանսպորտային պայմաններում սովորաբար նշվում են՝

- ◆ բեռների փոխադրման ձևը, եղանակը և ժամկետները,
- ◆ փոխադրողի անվանումը,
- ◆ ապրանքի բեռնման-բեռնաթափման, բեռների փոխաբեռնման և փոխանցման կետերի անվանումները,
- ◆ չարտերի, նավաբեռնագրի կամ փոխադրման այլ ձևերի ընտրությունը,
- ◆ տրանսպորտի՝ տեղ հասցնելու, բեռնման աշխատանքներին պատրաստ լինելու մասին ծանուցման կարգը,
- ◆ տրանսպորտային ռիսկի ապահովագրության կարգը:

Ապրանքների և բեռների փոխադրումն իրականացվում է փոխադրողի հետ կնքվող առանձին պայմանագրերով: Այդպիսի պայմանագրերը, փոխադրումների յուրաքանչյուր տեսակի համար, ունեն որոշակի առանձնահատկություններ և կարգ:

Փոխադրողի և բեռն ստացողի միջև իրավահարաբերությունները կարգավորվում են բեռնագրով: Ելնելով բեռնագրի պայմաններից՝ բեռն ստացողը հաստատում է, որ բեռն ստացել է պայմանավորված քանակով, ծավալով և որակով: Բեռնագրի վերաբերյալ առաջացած վեճերը պետք է քննարկվեն փոխադրողի հիմնական ձեռնարկության տեղաբաշխման վայրում: Այդ վեճերը չեն կարող քննարկվել որևէ այլ դատարանում, եթե կողմերը չեն համաձայնվել այլ դատական մարմին կամ արբիտրաժ ընտրելու մասին: Հայցային վաղեմության ժամկետը բեռնագրի վերաբերյալ մեկ տարի է: Եթե հայցը ներկայացվել է ավել ուշ, ապա փոխադրողի պատասխանատվությունը, այս պայմանի համաձայն, հանվում է: Ապրանքի լրիվ կորստի դեպքում, հայցի ներկայացման ժամկետը հաշվվում է այն պահից, երբ ապրանքը պետք է հասցվեր գնորդին:

ԳԼՈՒԽ 3

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱԾԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐՈՒՄ ԿԻՐԱՌՎՈՂ ԳՆԵՐԸ ԵՎ ՎՃԱՐՄԱՆ ՁԵՎԵՐԸ

3.1. Ապրանքների շարժը և իրացման համակարգը

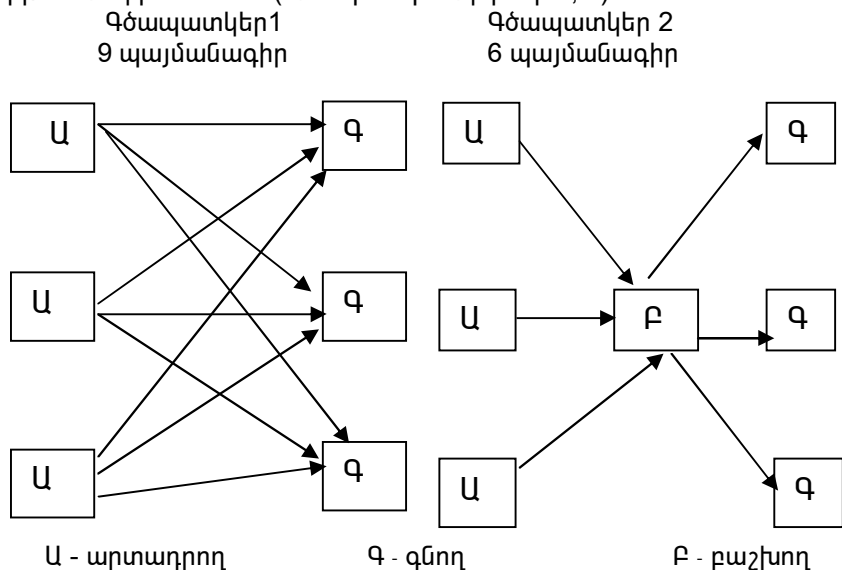
Ապրանքների բաշխում կատարում են բոլոր այն տնտեսավարող սուբյեկտները, որոնք իրավասու են կառավարել ապրանքաշարժը և շահագրգռված են ապրանքների արդյունավետ իրացման հարցում: Դրանք են՝

- ♦ պետական և գերատեսչական համապատասխան կառույցները,
- ♦ արտադրողները,
- ♦ մեծածախ և մանրածախ առևտրի կազմակերպությունները և այդ գործառույթն իրականացնելու իրավունք ունեցող այլ միջնորդ կազմակերպություններն ու անհատ անձինք:

Բաշխման և իրացման համակարգ ասելով՝ հասկանում ենք բոլոր ֆիրմաների և առանձին անձանց ամբողջությունը, որոնք իրենց վրա վերցնում են կամ օգնում են որևէ մեկին փոխանցել սեփականատիրական իրավունքը կոնկրետ ապրանքի նկատմամբ՝ արտադրությունից սպառողին հասցնելու ընթացքում: Արտադրողները հիմնականում առևտրական (իրացման) գործառույթը հանձնարարում են մեկ այլ՝ միջնորդ կամ առևտրական կազմակերպության: Արտադրողները շահագրգռված են դրանում, որովհետև շատ հաճախ չեն ունենում անհրաժեշտ ֆինանսական ռեսուրսներ՝ սեփական իրացման համակարգ ստեղծելու համար: Հաճախ, եթե նրանք նույնիսկ ապահովված են ֆինանսական միջոցներով, չեն ձգտում ստեղծել սեփական իրացման համակարգ, որովհետև գերադասում են այդ ռեսուրսները ներդնել արտադրության մեջ, քանզի վերջինում շահույթի նորմը շուրջ երկու անգամ բարձր է շրջանառության ոլորտի շահույթի նորմից:

Միջնորդ կազմակերպությունների առկայությունը պայմանավորված է նաև նրանով, որ և՛ արտադրողները, և՛ սպառողները գերադասում են գործ ունենալ սահմանափակ թվով գործընկերների հետ: Դրանով նվազագույնի են հասցվում տնտեսական, այդ թվում՝ պայ-

մանագրային հարաբերությունները, տեղի է ունենում գործառույթների հստակ բաժանում (տե՛ս գծապատկերներ 1, 2):



Ապրանքաշարժի կազմակերպմանը նախորդում է իրացման ձևերի ընտրությունը: Արտադրողներն ու միջնորդ առևտրական կազմակերպությունները ապրանքներն իրացնում են (մատակարարում են) երկու ձևով՝ *տարանցիկ* (տրանզիտային) և *պահեստային*: Տարանցիկ դեպքում ապրանքները արտադրող ձեռնարկությունից մատակարարվում են սպառող ձեռնարկությանը՝ շրջանցելով մեծառնիջնորդ կազմակերպությունների բազաներն ու պահեստները: Պահեստային դեպքում ապրանքների մատակարարումը սպառողներին իրականացվում է մեծառնիջնորդ կազմակերպությունների բազաներից ու պահեստներից (տե՛ս գծապատկեր 3):

Առաջին դեպքում ուղղակի տնտեսական կապերի հիման վրա իրականացվում են տարանցիկ մատակարարումներ: Տարանցիկ է նաև երկրորդ դեպքը, որովհետև ապրանքներն, անցնելով ելքի կամ զնման բազայով, հավելագին չի ավելանում կամ զեղչվում: Մնացած երեք դեպքերում իրականացվում են պահեստային մատակարարումներ:

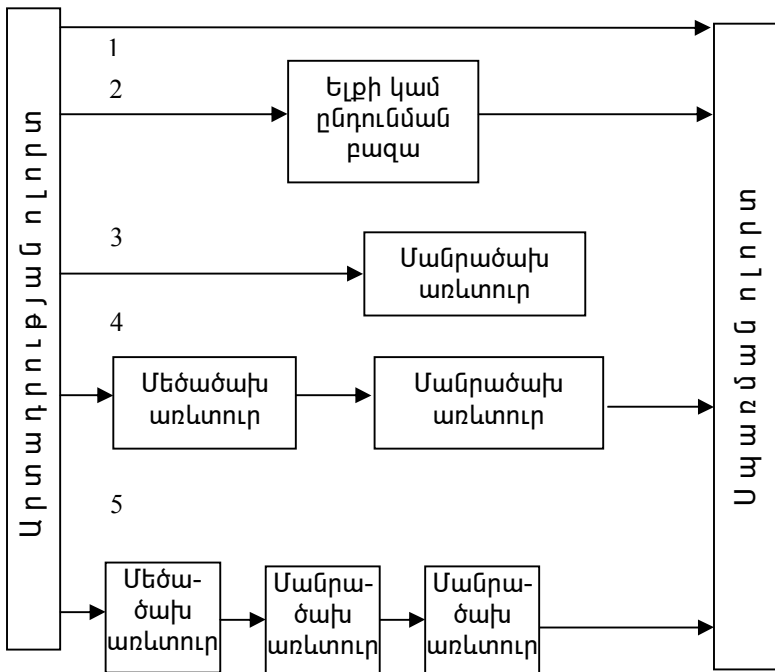
Մատակարարման ձևի ընտրության վրա ազդում են բազմաթիվ և բազմապիսի գործոններ: Դրանցից են.

- ◆ բեռնման նվազագույն նորմը,
- ◆ պատվերային նորմը,

- ◆ սպառողի պահանջները,
- ◆ արտադրողների և սպառողների տեղաբաշխվածությունը,
- ◆ ենթակառուցվածքային ճյուղերի կազմակերպությունների առկայությունը,
- ◆ լրացուցիչ կապիտալ ներդրումների ծավալը,
- ◆ շրջանառու միջոցների առկայությունը,
- ◆ նույն արտադրանքի սպառողների թիվը,
- ◆ ներքաղաքային և արտաքաղաքային սպառողների բաժինը,
- ◆ նյութերի ֆիզիկական և քիմիական հատկությունները և այլն:

Մատակարարման այս կամ այն ձևն ընտրելիս դրա ընդհանուր ծախսերը համադրվում են մյուս ձևի ծախսերի հետ: Նախապատվությունը տրվում է այն ձևին, որի դեպքում ծախսերը փոքր են: $\bar{O}_{տ} > \bar{O}_{պ}$ կամ $\bar{O}_{տ} < \bar{O}_{պ}$: Ծախսերը հաշվում են ըստ իրացման ձևերի:

Գծապատկեր 3



Ընդհանուր ծախսերի մեջ մտնում են.

- ◆ ապրանքները սպառող ձեռնարկության պահեստներ ներկրելու ծախսերը,
- ◆ պաշարների պահպանման և ապրանքների կորուստների ծախսերը,
- ◆ պահեստային տնտեսության կառուցման կամ վերակառուցման համար անհրաժեշտ կապիտալ ներդրումները,
- ◆ ապահովագրական ծախսերը:

Իրացման ձևերի ընտրությանը հաջորդում է ապրանքաշարի եղանակի ընտրությունը: Ապրանքաշարը կառավարման, պլանավորման, կազմակերպման և օպերատիվ աշխատանքների ամբողջությունն է, որն անհրաժեշտ է ապրանքները արտադրության վայրից սպառման վայր հասցնելու համար՝ սպառողների պահանջը բավարարելու և ապրանքաշարը կազմակերպողին շահույթ ապահովելու նպատակով:

Ապրանքաշարի կազմակերպման աշխատանքները ներառում են.

- ◆ պատվերների մշակումը,
- ◆ ապրանքների պահեստավորումը,
- ◆ պաշարների ձևավորումը,
- ◆ տրանսպորտավորումը:

Եթե նկատի ունենաք, որ ընդհանուր ծախսերը կազմում են ապրանքաշարի ծախսերի մինչև 85%-ը, ապա պարզ կդառնա, թե որքան անհրաժեշտ է ապրանքաշարի համակարգի և տրանսպորտի տեսակների ճիշտ ընտրությունը: Այժմ ներկայացնենք ապրանքաշարի համակարգը:

Շրջանառության ոլորտի մեծածախ առևտրի բոլոր ձեռնարկությունները, վաճառողները, մանրածախ առևտրի ցանցը և մյուս միջնորդ կազմակերպությունները, որպես ապրանքաշարի համակարգի բաղկացուցիչներ, իրականացնում են ապրանքների իրացման և վաճառահանման գործընթաց:

Ձուր չի ասված՝ վաճառահանման կառավարումը բաղկացած է 10% ոգեշնչումից, 40% կազմակերպումից և 50% ծանր աշխատանքից:

Մեծածախ առևտուրը ընդգրկում է ցանկացած գործունեություն, երբ ապրանքներն ու ծառայությունները վաճառվում են նրանց, ովքեր դրանք ձեռք են բերում վերավաճառելու կամ մասնագիտական օգտագործման համար: Նրանք իրականացնում են հետևյալ հիմնական գործառնությունները.

- ◆ գնումներ և ապրանքային տեսականու ձևավորում,
- ◆ վաճառահանում և վաճառքի խթանում,

- ◆ ապրանքների ձեռք բերված խմբաքանակների մասնաբաժանում,
- ◆ պահեստավորում,
- ◆ տրանսպորտավորում,
- ◆ գնորդների ֆինանսավորում և վարկավորում,
- ◆ սեփականատիրական իրավունքի և ռիսկի ընդունում,
- ◆ շուկայի մասին տեղեկատվության տրամադրում,
- ◆ կառավարչական և խորհրդատվական ծառայությունների մատուցում,
- ◆ մարքեթինգային հետազոտությունների կազմակերպում,
- ◆ շուկայի տարաբաժանում և համապատասխան շուկայի (հատվածի) ընտրություն,
- ◆ ապրանքային տեսականու և ծառայությունների համալիրի մասին որոշման ընդունում,
- ◆ գների սահմանում,
- ◆ շահագրգռման մեթոդների ընտրություն,
- ◆ կազմակերպությունների տեղաբաշխում:

Մեծածախ առևտուր իրականացնող տնտեսական սուբյեկտների թվում հիմնական դերը պատկանում է արդյունաբերական (և ոչ միայն) ձեռնարկություններին: Դրանց՝ առևտրական ծառայությունների կառավարման և հիմնական գործառույթներից ու խնդիրներից առաջնայինը մարքեթինգի ծառայությունն է՝ ներառյալ (կամ մարքեթինգի բաժնից առանձին) իրացման և նյութատեխնիկական մատակարարման բաժինը: Այս երկու բաժինները կոչված են իրականացնելու ձեռնարկության կարևորագույն գործառույթներից մեկը՝ առևտրական գործառույթը:

Ձեռնարկությունների մարքեթինգի ծառայություններն ունեն երեք կազմակերպական կառուցվածք. ֆունկցիոնալ, ապրանքային ու տարածաշրջանային և իրականացնում են հետևյալ հիմնական գործառույթներն ու խնդիրները՝ շուկայի հետազոտում, տարաբաժանում և նպատակային շուկայի ընտրություն, հեռանկարային և ընթացիկ պլանավորում, գովազդի և իրացման խթանման կազմակերպում, գների հետազոտում, կանխատեսում և այլն:

Հաջորդը վաճառահանման ծառայությունն է (բաժինը), որը մասնակցում է արտադրանքի իրացման պլանի մշակմանը, ձևավորում է պատվերների թղթապանակը, կնքում է վաճառքի պայմանագրեր, նախանշում արտադրության տեսականին, մշակում թողարկված արտադրանքի բեռնման օպերատիվ պլաններ, ինչպես նաև.

- ◆ հաճախակի հսկում է արտադրական և բեռնման պլանների կատարումը, վարում է կնքված պայմանագրերի իրականացման հաշվառում,

- ♦ պատրաստի արտադրանքի պահեստներում տարաբաժանում է ապրանքները,
- ♦ ձևակերպում է երկաթուղային վագոնների, կոնտեյներների, ավտոմեքենաների և մյուս տրանսպորտային միջոցների պատվերները՝ ապրանքներն ուղարկելու համար,
- ♦ վերահսկում է պատվերների ժամանակին կատարումն ու հաշվարկների ճշտությունը,
- ♦ ուղղակի կապեր է պահպանում սպառողների, տրանսպորտային կազմակերպությունների և այլ միջնորդների հետ ու ձևակերպում բոլոր փաստաթղթերը, կազմում արտադրանքի իրացման հաշվետվությունները:

Արտադրանքի իրացման ծավալը ($\bar{D}_n$) որոշվում է.

$$\bar{D}_n = U + U_u - U_v - U_d$$

որտեղ՝

U - G արտադրանքի թողարկման ծավալն է պլանավորվող ժամանակաշրջանում՝ բնափրային կամ արժեքային արտահայտությամբ,

U_u - G սպասվելիք մնացորդը պլանավորվող ժամանակաշրջանի սկզբին,

U_v - G սեփական կարիքների համար անհրաժեշտ արտադրանքի քանակը,

U_d - G նորմատիվային փոխանցվող պաշարը պլանավորվող ժամանակաշրջանի վերջին:

Վաճառահանման բաժնին (խմբերին, բյուրոներին) ենթարկվում են պատրաստի արտադրանքի պահեստները: Վերջիններս արտադրամասերից ընդունում են պատրաստի արտադրանքը, դրանք պահպանում, կոմպլեկտավորում, բեռնում և ձևակերպում են ընդունման-հանձնման փաստաթղթերը, վարում են օպերատիվ հաշվառում:

Մանրածախ առևտուրն ընդգրկում է ցանկացած գործունեություն, երբ ապրանքներն ու ծառայությունները վաճառվում են վերջնական սպառողներին՝ անձնական, ոչ առևտրական օգտագործման համար:

Մանրածախ առևտրի ձեռնարկությունները իրականացնում են բազմապիսի գործառնություններ, այդ թվում՝ նպատակային շուկայի ընտրություն, ապրանքային տեսականու և սպասարկման համալիրի ապահովում, գների, խրախուսման և ձեռնարկությունների տեղաբաշխման մասին որոշումների ընդունում:

Մեծածախ և մանրածախ առևտրի կազմակերպությունները իրենց ամբողջ գործունեությամբ, տարբեր չափերով և տարբեր ձևով ձևավորում են հաղորդակցական հարաբերություններ, որոնք անհրաժեշտ են և՛ մարքեթինգային հետազոտությունների, և՛ ապրանքների իրացման ու վաճառքի ընթացքում: Իրացման խրախուսումը,

գովազդը և անձնական վաճառքը այդ հարաբերությունների առաջնորդիչ ուժերն են:

Խոսելով ապրանքաշարժի, ապրանքների իրացման համակարգի մասին, չի կարելի չնշել ապրանքների բորսաների՝ որպես գործարքների կնքման կարևոր օղակի մասին: Բորսան վաճառողների և գնորդների հանդիպատեղի է, որտեղ կնքվում են ապրանքների առքուվաճառքի գործարքներ: Բորսան հանդես չի գալիս որպես ապրանքափոխանակության կողմ, այլ ապահովում է արդյունավետ ապրանքափոխանակում՝ հավասար պայմաններ ստեղծելով գործարքներ իրականացնող բոլոր կողմերի համար:

3.2. Պայմանագրային գների սահմանման մեթոդները

Քննարկելով ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերում և պարտավորագրերում կիրառվող գները, նպատակ չունենք պարզաբանել գնագոյացման հիմնահարցերը, արտադրական ծախսերը, շուկայի վիճակը, մակրոտնտեսական պայմանները և այլն: Նախ դրանց վերլուծությունն ու գնահատումը նախորդում են պայմանագրերի կնքմանը, երկրորդ՝ պայմանագրերը կնքելիս կողմերին առավելապես հետաքրքրում են շրջանառության ոլորտում կատարվող ծախսերը և դրանցով պայմանավորված գները: Ուստի շրջանառության, ինչպես նաև բեռների ապահովագրության ծախսերի տարրերի հաշվարկումը և ծախսերը կատարող կողմի նշումը դառնում են պայմանագրային հարաբերությունների հիմնական հարց:

Ամեն մի ընկերություն կամ ֆիրմա, իմանալով իր ապրանքի ծախսերի գումարը, պահանջարկը և շուկայական գները, սահմանում է համապատասխան իրացման գին՝ առաջնորդվելով հետևյալ նկատառումներով. սահմանել հնարավոր նվազագույն գին, հնարավոր առավելագույն գին կամ միջին գին: Դրանով որոշվում է, թե որքան հավելագին պետք է սահմանել ինքնարժեքի վրա:

Ներկայումս տարածված են գների հաշվարկման հետևյալ մեթոդները.

- ◆ միջին ծախսեր՝ գումարած շահույթ,
- ◆ շահութաբերության վերլուծություն և նպատակային շահույթի ապահովում,
- ◆ ապրանքի առավել օգտակարության հիման վրա գնի սահմանում,
- ◆ ընթացիկ գների մակարդակի հիման վրա գների սահմանում,
- ◆ փակ սակարկումների հիման վրա գների սահմանում:

Պարզաբանենք դրանցից յուրաքանչյուրի էությունը:

Գների հաշվարկումը «միջին ծախսեր՝ գումարած շահույթ» մեթոդով:

Գնագոյացման ամենապարզ եղանակը ապրանքի ինքնարժեքի վրա որոշակի վերադրի ավելացումն է: Այսպես, օրինակ, էլեկտրական ցաղալային ապրանքների մանրածախ առևտրականը կարող է լվացքի մեքենա գնել 40000 դրամով և, դրա վրա 50% վերադիր կատարելով, այն վաճառել 60000 դրամով: Այդ դեպքում մանրածախ առևտրականի համախառն շահույթը կկազմի 20000 դրամ: Եթե խանութի աշխատանքների կազմակերպման ծախսերը յուրաքանչյուր լվացքի մեքենայի համար կազմում են 15000 դրամ, ապա վաճառողի զուտ շահույթը կկազմի 5000 դրամ: Լվացքի մեքենա արտադրողը, հավանաբար, գները հաշվարկելիս նույնպես օգտվել է «միջին ծախսեր՝ գումարած շահույթ» մեթոդից: Եթե մեկ լվացքի մեքենայի արտադրության ծախսերը կազմել են 32000 դրամ, հնարավոր է, որ վաճառքի գինը սահմանելիս արտադրողը կատարել է 25% վերադիր: Շինարարական ընկերությունները աշխատանքներ կատարելիս առաջարկում են գինը հաշվարկել «նախագծի լրիվ արժեք՝ գումարած վերադիր» սկզբունքով: Իսկ վերադիրը հաշվարկվում է կայուն շահույթի ապահովման հիման վրա: Շատերն իրենց ծառայության գինը հաշվարկում են՝ ծախսերին ավելացնելով ստանդարտ վերադիր:

Վերադրի չափերը արտադրանքի առանձին տեսակների համար տարբեր են: Վերադիրների մեծ չափերը և դրանց տատանումներն արտացոլում են ապրանքների արժեքի, վաճառքի ծավալների, ապրանքային պաշարների շրջապտույտների տարբերությունները, ինչպես նաև՝ արտադրողների մակնիշների հարաբերակցությունը:

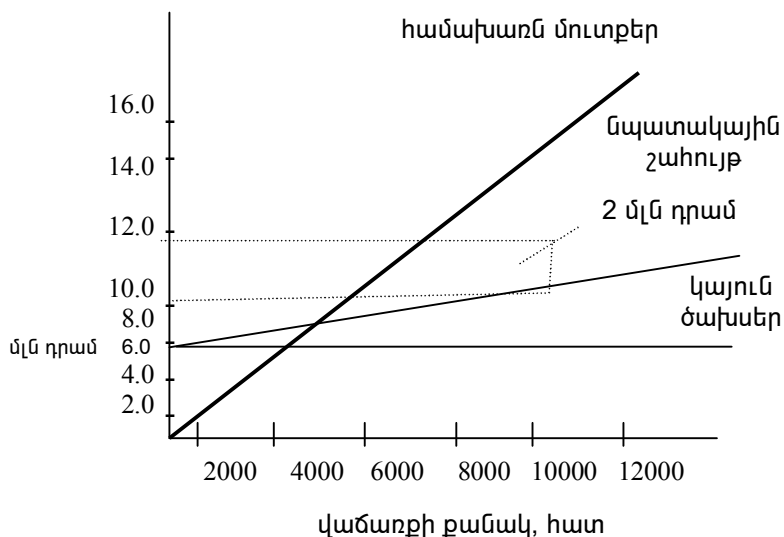
Արդյո՞ք նպատակահարմար է գները սահմանելիս օգտվել ստանդարտ վերադիրներից: Բանն այն է, որ գների հաշվարկման ցանկացած մեթոդի դեպքում, եթե հաշվի չեն առնվում ընթացիկ պահանջարկի և մրցակցության առանձնահատկությունները, հնարավոր չէ ստույգ որոշել օպտիմալ գինը:

Բայց և այնպես, վերադիրների հիման վրա գների սահմանման մեթոդիկան ավելի մատչելի է մի շարք պատճառներով: Առաջին, վաճառողներն ավելի շատ գիտեն ծախսերի, քան պահանջարկի մասին: Գինը կապելով ծախսերի հետ, վաճառողն իր համար պարզեցնում է գնագոյացման հիմնախնդիրները: Զարկ չի լինում գները հաճախ ճշգրտել՝ կախված պահանջարկի տատանումներից: Երկրորդ, եթե գնագոյացման այս մեթոդից օգտվում են ճյուղի բոլոր ֆիրմաները, ապա ապրանքի գները միանման կլինեն, և գնային մրցակցությունը նվազագույնի կհասնի: Երրորդ, շատերը համարում են, որ

«միջին ծախսեր՝ գումարած շահույթ» մեթոդով հաշվարկված գները ձեռնտու են և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին: Բարձր պահանջարկի դեպքում վաճառողները գնորդների հաշվին չեն ապրում և միաժամանակ հնարավորություն ունեն ներդրված կապիտալի դիմաց ստանալու հաստատուն շահույթ:

Գների հաշվարկումը շահութաբերության վերլուծության և նպատակային շահույթի ապահովման հիման վրա:

Ծախսերի վրա հիմնված գնագոյացման ևս մեկ մեթոդ է նպատակային շահույթի ապահովման սկզբունքով կատարվող հաշվարկը: Ֆիրման ձգտում է սահմանել այնպիսի գին, որը ապահովի շահույթի ցանկալի ծավալ: Այդ մեթոդը օգտագործում է «Ջեներալ մոտորս» կորպորացիան: Նա իր ավտոմեքենաների գները սահմանում է այն հաշվով, որպեսզի ներդրված կապիտալի դիմաց ապահովվի 15-20% շահույթ: Այդ մեթոդից օգտվում են նաև կոմունալ ծառայությունների կազմակերպությունները, որոնց համար սահմանափակվում են շահույթի նորմայի չափերը:



Նկ.1. Ապրանքի նպատակային շահույթի հաշվարկման գրաֆիկ

Գնագոյացման նպատակային շահույթի ապահովման սկզբունքով կատարվող հաշվարկը հիմնվում է շահութաբերության գրաֆիկի վրա: Այդ գրաֆիկում տրվում են վաճառքի տարբեր մակարդակ-

ների դեպքում կատարված ընդհանուր ծախսերը և սպասվող ընդհանուր մուտքերը: Օրինակ, անկախ իրացման ծավալից, կայուն ծախսերը հավասար են 6 մլն դրամի: Համախառն ծախսերը (կայուն և փոփոխական ծախսերի գումարը), իրացման աճին զուգընթաց, ավելանում են: Համախառն մուտքերի կորը սկսվում է 0-ից և, վաճառված արտադրանքի քանակի ավելացմանը համընթաց, բարձրանում է վեր: Համախառն մուտքերի կորի թեքության ուղղաձիգությունը կախված է ապրանքի գներից: Մեր օրինակում ապրանքի միավորի գինը հավասար է 1500 դրամի (12 մլն դրամ՝ հարաբերած 8000 հատի):

Այդպիսի գնի դեպքում շահութաբերություն ապահովելու, այսինքն՝ մուտքերով համախառն ծախսերը ծածկելու համար ֆիրման պարտավոր է վաճառել, նվազագույնը՝ 6000 ապրանքային միավոր: Եթե նա ձգտում է ստանալ 2 մլն դրամի չափով համախառն շահույթ, պետք է նվազագույնը վաճառի 8000 ապրանքային միավոր, յուրաքանչյուրը՝ 1500 դրամով: Եթե ֆիրման պատրաստ է իր ապրանքի գինը բարձրացնել մինչև, ենթադրենք, միավորի համար 2000 դրամ, ապա նպատակային շահույթ ստանալու համար հարկ չի լինի վաճառել այդքան շատ ապրանքային միավորներ: Սակայն ավելի բարձր գնի դեպքում հնարավոր է, որ շուկան չցանկանա գնել նույնիսկ ավելի փոքր քանակի ապրանքային միավորներ: Շատ բան կախված է տվյալ գնի դեպքում առկա պահանջարկի առաձգականությունից, որը եկամտաբերության գրաֆիկում չի արտացոլված: Գնագոյացման այդ մեթոդը ֆիրմայից պահանջում է քննարկել գների մի շարք տարբերակներ՝ որոշելու համար դրանց ազդեցությունը իրացման այն ծավալի վրա, որն անհրաժեշտ է շահութաբերության մակարդակը ապահովելու և նպատակային շահույթ ստանալու, ինչպես նաև ապրանքի յուրաքանչյուր հնարավոր գնի դեպքում այդ բուլորին հասնելու հավանականությունը պարզելու համար:

Գների սահմանումը ապրանքի առավել օգտակարության հիման վրա:

Աստիճանաբար ավելի է մեծանում այն ֆիրմաների թիվը, որոնք իրենց ապրանքների գները որոշում են՝ ելնելով դրանց օգտակարությունից: Նրանք գնագոյացման հիմնական գործոն են համարում ոչ թե վաճառողի ծախսերը, այլ գնողական ընկալումը: Սպառողների գիտակցության մեջ ապրանքի օգտակարության մասին պատկերացումն ձևավորելու համար նրանք իրենց մարքեթինգի համալիրում օգտագործում են ազդեցության ոչ գնային ձևերը: Այդ դեպքում գինը պետք է համապատասխանի ապրանքի օգտակար նշանակությանը:

Առանձին հաստատություններում նույնանման ապրանքներն ունեն տարբեր գներ: Օրինակ, մեկ բաժակ սուրճի գինը խիստ տար-

բեր է խորտկարանում, ընտանեկան ռեստորանում, հյուրանոցի սրճարանում, հյուրանոցի համարում և բարձրակարգ ռեստորանում: Յուրաքանչյուր հաջորդ մակարդակի հաստատություն կարող է ավելի բարձր գին սահմանել, քանի որ շրջապատը ապրանքին «հաղորդում է» լրացուցիչ օգտակարություն: Այն ֆիրման, որն օգտվում է ապրանքի առավել օգտակարության հիման վրա գների սահմանման մեթոդից, պետք է պարզի, թե սպառողների գիտակցության մեջ ինչպիսի պատկերացումներ կան մրցակիցների ապրանքների օգտակարության մասին:

Ենթադրենք, տրակտոր արտադրող ֆիրման, ելնելով գնորդների պատկերացումների մեջ ձևավորված ապրանքի օգտակարությունից, տրակտորի գինը սահմանում է 12.0 մլն դրամ, այն դեպքում, երբ մրցակից ֆիրման նույնանման արտադրանքի համար գին է սահմանել 10.0 մլն դրամ: Այս դեպքում առաջին ֆիրմայի իրացման ծավալն ավելի մեծ կլինի, քան՝ երկրորդինը: Երբ հնարավոր գնորդները դիվերսից հարցնում են, թե ի՞նչու է պետք առաջին ֆիրմայի տրակտորի համար 2.0 մլն դրամ ավելի վճարել, նա պատասխանում է՝

- ♦ 10.0 մլն դրամը ուղղակի մրցակից ֆիրմայի տրակտորի գինն է,
- ♦ 1.5 մլն դրամը՝ առաջին ֆիրմայի տրակտորի առավել երկարակետության հավելագումարն է,
- ♦ 1.5 մլն դրամը՝ բարձր հուսալիության հավելագումարն է,
- ♦ 1 մլն դրամը՝ առանձին հանգույցների և դետալների առավել երկար երաշխիքի արժեքն է:

Հաշվի առնելով թվարկված բոլոր առավելությունները, օգտակարության ցուցանիշները՝ տրակտորի գինը առաջին ֆիրմայում կկազմի 14.0 մլն դրամ: Իրականում այդ գնից զեղչ է արված 2.0 մլն դրամ, և վերջնական գինը սահմանվել է 12.0 մլն դրամ: Սպառողներն արդեն իմանում են, որ, չնայած իրենք վճարում են 2.0 մլն դրամ հավելագումար, իրականում ստանում են 2.0 մլն դրամի զեղչ: Եվ գնորդներն ընտրում են առաջին ֆիրմայի տրակտորը, քանի որ հավատում են, որ այդ տրակտորի շահագործման ծախսերը ծառայության ողջ ժամկետի ընթացքում ավելի քիչ կլնեն:

Գների սահմանումը ընթացիկ գների մակարդակի հիման վրա:

Գինը սահմանելով ընթացիկ գների մակարդակի հիման վրա, ֆիրման հիմնականում խուսափում է մրցակիցների գներից և քիչ ուշադրություն է դարձնում սեփական ծախսերի կամ պահանջարկի ցուցանիշների վրա: Նա կարող է գինը սահմանել իր հիմնական մրցակիցների գներից բարձր կամ ցածր: Գործունեության խմբատիրական ոլորտներում, որտեղ առաջարկում են այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են մետաղը, թուղթը կամ պարարտանյութը, բոլոր

Ֆիրմաները սովորաբար պահանջում են միևնույն գինը: Ավելի փոքր ֆիրմաները «հետևում են առաջնորդին»՝ փոխում են գները այն դեպքում, երբ դրանք փոխում է շուկայի առաջնորդը, այլ ոչ թե այն դեպքում, երբ տատանվում է իրենց ապրանքների պահանջարկը կամ փոխվում են արտադրության ծախսերը: Որոշ ֆիրմաներ կարող են փոքր հավելումներ կամ զեղչեր կատարել՝ այդ տարբերությունը պահպանելով կայուն գնի մեջ: Այսպես, բենզինի մանրածախ առևտրականները սովորաբար գնորդից մի քանի դրամ ավելի են վերցնում, քան՝ խոշոր նավթային ընկերությունները, սակայն այդ դեպքում գների տարբերությունը մնում է կայուն:

Գների սահմանում փակ սակարկումների հիման վրա:

Մրցակցային գնագոյացումը կիրառվում է նաև կապալի համար ֆիրմաների սակարկումների ընթացքում: Նման իրավիճակներում իր գները սահմանելիս ֆիրման խուսափում է մրցակիցների սպասվելիք գնային առաջարկներից, այլ ոչ թե՝ այդ գնի և սեփական ծախսերի կամ պահանջարկի ցուցանիշների փոխհարաբերություններից: Եթե ֆիրման ցանկանում է «նվաճել» պայմանագիրը, պետք է ավելի ցածր գին սահմանի, քան՝ մրցակիցները: Սակայն այդ գինը չի կարող ինքնաբերական ցածր լինել, այլապես ֆիրման ֆինանսական վնասներ կկրի:

Վերջնական գինը նշանակելուց առաջ ֆիրման պետք է քննարկի մի շարք լրացուցիչ հանգամանքներ՝ գնագոյացման հոգեբանությունը, ֆիրմաների գնային քաղաքականությունը և շուկայական գործունեության մյուս մասնակիցների գների ազդեցությունը:

Վաճառողը պարտավոր է հաշվի առնել գների ոչ միայն տնտեսական, այլև հոգեբանական գործոնները: Բազմաթիվ սպառողներ գինը դիտում են որպես որակի ցուցանիշ: Երբ «Ֆլայշման» ֆիրման իր ջինի գինը բարձրացրեց՝ մեկ շշի գինը 4.5-ից հասցնելով 5.5 դոլարի, ապա իրացման ծավալը խանութում ոչ թե կրճատվեց, այլ, ընդհակառակն՝ ավելացավ: Ապրանքի վարկանիշի հաշվառման հիման վրա գների սահմանման մեթոդն առավել արդյունավետ է, երբ կիրառվում է օժանդակների, թանկարժեք ավտոմեքենաների և այլնի համար: 100 դոլարով վաճառվող սրվակում կարող է լինել ընդամենը 10 դոլարի օժանդակ և, չնայած դրան, մարդիկ պատրաստ են վճարել 100 դոլար, քանի որ այդ գինը ինչ-որ բան է նշանակում:

Բազմաթիվ վաճառողներ գտնում են, որ գինը պարտադիր պետք է սահմանել –1 սկզբունքով: Այսպես, հեռուստացույցի գինը պետք է սահմանել ոչ թե 300, այլ՝ 299 դոլար: Այդ դեպքում շատ սպառողների համար այդ հեռուստացույցը կլինի ապրանք՝ 200 և փոքր-ինչ ավելի դոլարով, այլ ոչ թե 300 և ավելի դոլարով:

Առաջարկվող գինը պետք է ստուգել գների գործող քաղաքականության դրույթներին դրա համապատասխանության միջոցով:

Ամեն ինչի հետ մեկտեղ, պետք է հաշվի առնվի նաև շուկայական գործունեության այլ մասնակիցների արձագանքն առաջարկվող գնին: Ինչպես կվերաբերվեն այդ գնին դիլերները և դիստրիբյուտորները, ֆիրմայի վաճառող անձնակազմը կամ մանրավաճառները: Արդյո՞ք պետական մարմինները չեն միջամտի, որպեսզի արգելափակեն այդպիսի գներով ապրանքների վաճառքը: Այդ դեպքում շուկայի գործիչը պետք է գիտենա գնագոյացմանը վերաբերող օրենքները և հավատա գնագոյացման իր քաղաքականության «պաշտպանունակությամբ»: Գնագոյացման հիմնախնդիրներին վերաբերող օրենքների հիմնական դրույթների իմացությունը պարտադիր է ցանկացած գործիչի կամ վաճառողի համար:

3.3. Պայմանագրային գների սահմանումը և պետական-հասարակական քաղաքականությունը

Ապրանքի գները սահմանելիս վաճառողը պետք է առաջնորդվի համապատասխան օրենքների դրույթներով: Հարկ է խուսափել հետևյալ ձևերի կիրառումից.

- ♦ *Գների հաստատագրում:* Վաճառողները ապրանքի գինը պետք է սահմանեն առանց մրցակիցների հետ խորհրդակցելու: Գների վերաբերյալ համաձայնության գալը անօրինական է, և պետությունը նման դեպքերում ոչ մի արդարացում չի ընդունում, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ գների վերաբերյալ համաձայնությունն իրականացվում է այս կամ այն պետական մարմնի հսկողության ներքո:

- ♦ *Մանրածախ գների պահպանում:* Արտադրողն իր արտադրանքը վաճառող դիլերից որևէ կոնկրետ մանրածախ գին պահանջելու իրավունք չունի: Սակայն վաճառողը դիլերներին կարող է առաջարկել արտադրողի երաշխավորած մանրածախ գինը: Արտադրողն իրավունք չունի հրաժարվել ապրանքը անկախ գնային քաղաքականություն վարող դիլերին վաճառելուց, նրան ճնշել՝ համաձայնեցված ժամկետներում ապրանքի բեռնաթափումը ձգձգելու կամ գովազդի համար զեղչ կատարելուց հրաժարվելու միջոցով: Սակայն արտադրողն իրավունք ունի հրաժարվել ապրանքը դիլերին վաճառելուց, տվյալ դիլերի գնային քաղաքականության հետ ուղղակի կապ չունեցող այլ պատճառներով:

- ♦ *Գնային խտրականություն:* Ռեբինսոն-Պատմանի օրենքը նպատակ ունի ստեղծել այնպիսի վիճակ, երբ վաճառողը ստիպված

է վաճառքի գների միևնույն պայմաններով ապրանք առաջարկել միանման գործունեությամբ զբաղվող առևտրական ձեռնարկություններին: Գնային խտրականությունը թույլատրելի է այն դեպքերում, երբ արտադրողը տարբեր մանրածախ վաճառողներին միևնույն արտադրանքը մատակարարում է տարբեր որակական հատկանիշներով: Նա պետք է հիմնավորի այդ որակական տարբերությունների գոյությունը և, համապատասխանաբար, տարբերությունները՝ գներում: Գների տարբերությունները կարող են օգտագործվել նաև «բարեխղճության ոգով»՝ «մրցակցությունն արտացոլելու» համար, պայմանով, որ ֆիրման մրցակցում է իր հնարավորության սահմաններում, և գնային խտրականությունը կրում է ժամանակավոր տեղայնացված, ավելի շուտ պաշտպանական, քան թե՛ հարձակական բնույթ:

♦ *Վաճառքի՝ թույլատրելի նվազագույնից ցածր գին:* Վաճառողը մրցակցությունը հաղթահարելու նպատակով իրավունք չունի ապրանքն առաջարկել ինքնարժեքից ցածր գնով: Մեծածախ և մանրածախ վաճառողները, տեղական օրենքներին համապատասխան, պարտավոր են սահմանել որոշակի նվազագույն տոկոսային վերադիր այն գումարի չափով, որը նրանք ծախսել են ապրանքի գնման ու փոխադրման համար: Այդ օրենքները հնարավորություն են տալիս մանր առևտրականներին պաշտպանելու այն առավել խոշոր մրցակիցներից, ովքեր կարող են ապրանքը ժամանակավորապես վաճառել ինքնարժեքից ցածր գնով:

♦ *Գների բարձրացում:* Ֆիրմաներն իրավունք ունեն ցանկացած չափով գները բարձրացնել, բացառությամբ գների մակարդակի վրա պետական հսկողության ժամանակաշրջանների: Բացառություն է կազմում կոմունալ տնտեսության կարգավորվող ճյուղերի գործունեությունը: Քանի որ նշված ծառայություններն ունեն մենաշնորհի բնույթ, ծառայությունների գնահատումները կարգավորվում են ի շահ հասարակության: Ժամանակ առ ժամանակ պետությունը իր ազդեցությունն օգտագործում է անբավարար առաջարկի կամ ինֆլյացիայի ժամանակաշրջաններում արդյունաբերության հիմնական ճյուղերում գների թռիչքները հաղթահարելու համար:

♦ *Գների՝ խտրականությամբ բարձրացում:* Լայն սպառման ապրանքների իրացման ժամանակ խաբեությամբ գների բարձրացումը հանդիպում է ավելի հաճախ, քան՝ մասնագետներին ապրանքներն իրացնելիս, քանի որ շառքային սպառողները սովորաբար համապատասխան տեղեկատվություն չունեն: ԱՄՆ-ում 1958թ. ընդունվեց օրենք տեղեկատվությամբ գնորդին ապահովելու մասին, ըստ որի, ավտոգործարանը պարտավոր է յուրաքանչյուր մեքենայի դիմապակուն փակցնել արտադրողի սահմանած մանրածախ գինը, հատուկ

պատվերով մատակարարվող սարքավորումների գները և ավտոմեքենայի փոխադրման ժամանակ դիլերի կատարած ծախսերը ցույց տվող թերթիկ: Նույն թվականին Դաշնային առևտրական հանձնաժողովը թողարկեց «Գների՝ խաբեությամբ բարձրացումը հաղթահարելու ցուցումներ», որով վաճառողներին նախազգուշացվում էր չկատարել իջեցված գներով վաճառքի գովազդ, եթե այդ իջեցումը սովորական մանրածախ գնի գեղջի հետևանք չէ:

Չնայած ոչ գնային գործոնների դերի բարձրացմանը, ժամանակակից մարքեթինգում գինը կարևոր ցուցանիշ է հատկապես մեծաշնորհային և խմբատիրական մրցակցության շուկայում:

Ապրանքի գնի սահմանումը վեց փուլերից բաղկացած գործընթաց է: Առաջին փուլում ֆիրման հանգամանորեն որոշում է մարքեթինգային նպատակները, ինչպիսիք են՝ իր գոյատևման ապահովումը, առավելագույն ընթացիկ շահույթի ստացումը, շուկայում առաջնայնության ձեռքբերումը: Երկրորդ փուլում ֆիրման որոշում է պահանջարկի կորը, որը մատնանշում է կոնկրետ ժամանակահատվածում տարբեր գներով վաճառվելիք ապրանքի հավանական քանակությունը: Որքան փոքր է պահանջարկի առաձգականությունը, այնքան բարձր կարող է լինել ֆիրմայի սահմանած գինը: Երրորդ փուլում ֆիրման հաշվարկում է, թե արտադրության տարբեր մակարդակների դեպքում ինչպես են փոխվում իր ծախսերը: Չորրորդ փուլում ֆիրման ուսումնասիրում է մրցակիցների գները, որպեսզի դրանք որպես հիմք օգտագործի սեփական արտադրանքի գները սահմանելիս: Հինգերորդ փուլում ֆիրման կատարում է գնագոյացման մեթոդների ընտրություն: Եվ, վերջապես, վեցերորդ փուլում ֆիրման սահմանում է ապրանքի վերջնական գինը:

3.4. Միջազգային առևտրի պայմանները և պարտավորագրերում կիրառվող գները

Միջազգային պարտավորագրերում նշված գները բազմազան են՝ կախված կողմերի ընտրած պայմաններից: Իսկ այդ պայմանները կապված են ապրանքների բեռնման-բեռնաթափման, փոխադրման և ապահովագրության հետ: Հետևաբար, յուրաքանչյուր միջազգային առևտրական գործարքի համար պետք է նշվեն մի շարք էական պայմաններ, մասնավորապես՝ ո՞վ պետք է ապահովի և վճարի ապրանքների տեղաշարժը մի կետից մյուսը, ո՞վ պետք է կրի այդ գործառնությունները չկատարելու հետ կապված ռիսկը, ո՞վ պետք է կրի փոխադրումների ժամանակ ապրանքների կորստի կամ փչանալու հետ կապված ռիսկը:

Իսկապես, բոլոր այդ հարցերը պետք է հաշվի առնվեն ապրանքը վաճառողից սպառողին փոխադրելու ժամանակ, առավել ևս, որ հնարավոր են գների, ռիսկի և պատասխանատվության աստիճանի սահմանման բազմաթիվ տարբերակներ: Այդ հարցերի լուծումը ապրանքի մատակարարման հետ կապված ցանկացած պարտավորագրի առավել էական խնդիրներից է: Օրինակ, միայն ապրանքի մատակարարման հետ կապված ծախսերը կարող են կազմել ապրանքի ընդհանուր գնի 40-50%-ը: Դրանք ընդգրկում են.

- ◆ ապրանքը բեռնման նախապատրաստելու ծախսերը (որակի և քանակի ստուգում, նմուշների ընտրություն, փաթեթավորում),
- ◆ ապրանքի ներքին փոխադրման ծախսերը,
- ◆ ապրանքի՝ մինչև հիմնական տրանսպորտային միջոցները փոխադրելու հետ կապված ծախսերը,
- ◆ ապրանքը արտահանման կետում տրանսպորտային միջոցների վրա բեռնելու ծախսերը,
- ◆ միջազգային տրանսպորտով ապրանքը փոխադրելու ծախսերը, բեռը ճանապարհին ապահովագրելու ծախսերը,
- ◆ ապրանքը ճանապարհին և բեռնաթափելու ժամանակ պահպանելու ծախսերը,
- ◆ նշանակման կետում ապրանքը բեռնաթափելու ծախսերը,
- ◆ մաքսատուրքերի և հարկերի վճարման ծախսերը մաքսային սահմանը անցնելու ժամանակ:

Բացի վերը նշվածից, գոյություն ունեն մի շարք հանգամանքներ, որոնք անպայման պետք է տեղ գտնեն պարտավորագրերում: Դրանք են՝ արտահանման և ներմուծման լիցենզիաների ապահովումը, փաստաթղթերի ձևակերպումը պահանջվող ձևով և բովանդակությամբ, ապրանքի ապահովագրության ձևի որոշումը, ապահովագրական վկայականի ձևակերպումը և վճարումը, որոշակի հանգամանքներում ձեռնարկվելիք բոլոր միջոցառումներին պայմանադիր կողմին տեղյակ պահելու կարգը, ապրանքի փաթեթավորումը և մակնիշավորումը, ստուգման գործառնությունների վճարման կարգը:

Առքուվաճառքի արտաքին առևտրական պրակտիկայում հաճախակի են այն դեպքերը, երբ կողմերը բավարար տեղեկություն չունեն միմյանց երկրների առևտրական պրակտիկայի վերաբերյալ: Առևտրական սովորույթների տարբերության պատճառով միևնույն տերմինի կիրառումը կամ մեկնաբանումը այս կամ այն երկրում կարող է տարբեր լինել, որը հաճախ դառնում է վեճերի, բախումների պատճառ և դատաքննության առիթ:

Գործընկերները միշտ են վստահ, որ իրենք միատեսակ են հասկանում պարտավորագրի ելակետային դրույթները, հատկապես, թե

ո՞ր ծառայությունների արժեքն է ընդգրկվել ապրանքի գնի մեջ, և փոխադրման տարբեր փուլերում ապրանքի կորստի կամ փչանալու հետ կապված ռիսկի ո՞ր մասը պետք է կողմերից յուրաքանչյուրը վերցնի իր վրա:

Բոլոր այդ հիմնախնդիրները լուծվում են, եթե կողմերը համաձայնության են գալիս կիրառել միջազգային առևտրում ընդունված տերմինաբանությունը և կանոնները: Այդ կանոնները պարզեցնում և հստակեցնում են արտահանման և ներմուծման գործառնությունները:

Առևտրի միջազգային պալատի սահմանած Ինկոթերմս առևտրային տերմինները ճշտորեն սահմանում են գործարքներ կնքելիս կողմերի բոլոր իրավունքներն ու պարտականությունները: Յուրաքանչյուր սահմանում ռիսկը և պատասխանատվությունը բաժանում է գնորդի և վաճառողի միջև: Բացի այդ, սահմանված են բազմաթիվ պայմաններ: Դրանցից առավել կարևորներն են՝ ներմուծման և արտահանման լիցենզիաների ապահովումը, ապահովագրավարձի ձևը և պայմանները, «ստուգիչ» գործառնությունների վճարումը և այլն:

Արտահանողների և ներմուծողների միջազգային առևտրական գործարքներում Ինկոթերմսը սահմանում է նաև ապրանքների մատակարարման վճարումների կարգին վերաբերող իրավունքները, պարտավորությունները և պատասխանատվությունը: Պարտավորությունների ոչ հստակ ձևակերպումը կարող է դժվարություններ ստեղծել պայմանադիր կողմերի համար: Այդ հարցերում անճշտություն թույլ տալը կհանգեցնի վեճերի, ընդհուպ՝ դատական և՝ չպլանավորված ծախսերի: Բացի այդ, միջազգային առևտրական գործարքների մասնակիցները (պայմանադիրները) իրենց վստահ են զգում, երբ կիրառում են սեփական երկրի օենքերը, բայց դժվարանում են ճիշտ ընկալել մյուս երկրներում կիրառվող օրենքներն ու կանոնները: Հետևապես, Ինկոթերմսի գլխավոր նպատակը պայմանադիր կողմերի պարտավորությունների հստակ և միօրինակ ձևակերպումն է: Տերմինները արտածվել են միջազգային առևտրի ընդհանուր սկզբունքներից, որպեսզի դրանցից ավելի մեծ թվով գործարարներ կարողանան օգտվել: Ինկոթերմսի խնդիրներից է նաև որոշել, թե որ դեպքում են վաճառողի պարտավորությունները համարվում կատարված կամ ապրանքը համարվում մատակարարված:

Ինկոթերմս միջազգային առևտրի պայմանները առաջացել և զարգացել են միջազգային առևտրի պրակտիկայում, ԱՄՆ-ի, եվրոպական զարգացած և մի շարք այլ երկրների իրավական համակարգերի շրջանակներում: 1953թ. Առևտրի միջազգային պալատում առաջին անգամ հրապարակվեցին առևտրական տերմինների մեկնաբանման միջազգային կանոնները: Հետագայում (1980-1990թթ.) այդ

կանոնները կատարելագործվեցին և լրացվեցին: Վերջին անգամ Ինկոթերմսը հրատարակվել է 1990թ.: Այն ընդգրկում է 13 առևտրական տերմիններ: Պայմանագրեր կնքելիս հանձնարարվում է՝

- ◆ խուսափել այն պայմաններից, որոնք չեն ընդգրկվել Ինկոթերմսում,
- ◆ հնարավորինս հստակ ձևակերպել գործող պայմանները, լրացնել դրանք, օրինակ՝ մատակարարված է, տուրքը վճարված է և այլն,
- ◆ պայմանների առավել ճշգրիտ ձևակերպման համար նպատակահարմար է ոչ միայն պայմանադիր կողմի հետ մատակարարման բոլոր մանրամասների քննարկումը, այլև՝ համապատասխան մասնագետից, փոխադրողից և ապահովագրական ընկերությունից խելամիտ խորհրդի ստացումը:

Միջազգային առևտրական տերմինները և ըստ դրանց կիրառվող գները քննարկվում են համաձայն Ինկոթերմսի 1980թ. հրատարակության՝ 1990թ. խմբագրական բոլոր ուղղումներով և էական փոփոխություններով, քանի որ նոր՝ 1990թ. լրամշակված տերմինները յուրացման փուլում են: Նշենք, որ պարտավորագրերում Ինկոթերմսի տերմիններն օգտագործելիս պետք է ճշգրիտ ցույց տալ, թե տերմինների մեկնաբանությունը որ խմբագրությամբ է դիտարկվում, օրինակ՝ EXW՝ Ինկոթերմս-80 կամ՝ FCA՝ Ինկոթերմս-90:

Հարկ է նշել, որ առքուվաճառքի պարտավորագրերում այդ պայմանների վկայակոչումը ոչ մի չափով չի տարածվում փոխադրողների հետ պայմանագրային հարաբերությունների վրա:

Այժմ չարադերմք Ինկոթերմս միջազգային առևտրի պայմանները և դրանցում կիրառվող գները: Դրանք են.

1. EX WORKS - գործարանից: Ապրանքի վաճառքի պայմանը արտահանողի երկրում, վաճառողի ներքին շուկայում: Հաճախ կիրառվում է ֆրանկո-գործարան կամ վաճառողի ֆրանկո-պահեստ տերմինը: Տերմինն ընդունվել է 1953թ. Այդ տերմինի պայմանով վաճառողի միակ պարտավորությունն է ապրանքը հանձնել գնորդի տնօրինությանը իր ձեռնարկությունում, գործարանում, ֆաբրիկայում, պահեստում: Վաճառողը պատասխանատվություն չի կրում ապրանքը գնորդի ներկայացրած տրանսպորտային և այլ փոխադրամիջոցների վրա բեռնելու համար, եթե պայմանագրում այլ բան չի նախատեսված: Արտասահմանցի գնորդի համար պայմանները նույնն են, ինչ որ՝ տեղացի գնորդի. նա ինքն է լուծում տրանսպորտի հետ կապված հարցերը, ինքն է կատարում պայմանագրում նշված կետից ապրանքի փոխադրման ծախսերը: Արտահանման բոլոր լիցենզիաները գնորդը նույնպես ձևակերպում է իր հաշվին:

EXW-ն վաճառողի նվազագույն պարտավորությունն ու ռիսկն է և, հետևաբար, ապրանքի նվազագույն գինը: Այդ պայմանի դեպքում ֆրանկո-գործարան գինը հավասար է արտադրանքի ինքնարժեքի և պլանային շահույթի գումարին:

2. FRC - ֆրանկո-փոխադրող տերմինն ընդունվել է 1980թ.: Այդ պայմանն օգտագործվում է տրանսպորտի խառը տեսակներով ապրանքների փոխադրումը կազմակերպելու դեպքում: Վաճառողը պարտավոր է ապրանքը հասցնել նշված կետ և հանձնել փոխադրողին, որի հետ կամ որի անունից կնքված է փոխադրման պայմանագիր: Ապրանքը փոխադրողին հանձնելու պահին ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկը վաճառողից անցնում է գնորդին: Այն դեպքում, երբ փոխադրմանը մասնակցում են մի քանի փոխադրողներ, ապա մատակարարումը համարվում է կատարված, եթե ապրանքը հասցվել է առաջին փոխադրողին:

Առանձնահատուկ բարդություններ են առաջանում ապրանքը տրանսպորտային միջոցի վրա բեռնելու ժամանակ: Հաճախ այդ գործառնությունն իրականացնում է նավաբեռնող առաքիչը, որին կարելի է որակել որպես փոխադրող: Նա բեռնման արժեքը հաճախ մտցնում է փոխադրավարձի մեջ: Սակայն, եթե վաճառողն իր վրա է վերցրել ապրանքի բեռնման հետ կապված ծախսերը, ապա ապրանքը փոխադրողին հանձնելուց առաջ պետք է բեռնման արժեքը մտցնի ապրանքի արժեքի մեջ կամ գնորդի հետ պայմանավորվի այդ ծախսերը առանձին փոխհատուցելու մասին: Այն փաստը, որ ապրանքը բեռնվել է մինչև գնորդին հանձնելը, իրավունք է տալիս հաշվարկել ավելի փոքր փոխադրավարձ, և քանի որ արժեքը մտնում է գնորդի շահույթի մեջ, ապա նա պարտավոր է փոխհատուցել վաճառողի ծախսերը: FRC-ն դրա վերաբերյալ հատուկ դրույթ չի պարունակում, քանի որ հնարավոր չէ նախօրոք կանխատեսել վաճառողի մտադրությունը այդ արժեքը ապրանքի գնի մեջ մտցնելու մասին:

Սովորաբար ապրանքը վաճառողի տարածքում բեռնելու համար պատասխանատու է վաճառողը, իսկ ստացած ապրանքը բեռնաթափելու համար՝ գնորդը: Սակայն անհնար է սահմանել որևէ ընդհանուր կանոն: Վեճերից խուսափելու համար վաճառողը և գնորդը կարող են պարտավորագրում ավելացնել այնպիսի պայման, որի համաձայն, ապրանքի բեռնման ծախսերը պետք է կրի վաճառողը, իսկ բեռնաթափման ծախսերը՝ գնորդը:

FRC-ն ենթադրում է արտահանման վաճառք, այդ պատճառով վաճառողը պարտավոր է տրամադրել արտահանման համար ազատ ապրանքը և արտահանման բոլոր լիցենզիաներն ստանալ իր հաշվին:

3. FOR / FOT - ֆրանկո-վագոն / կառամատույց...(առաքման համաձայնեցված կետ): Տերմինը մտցվել է 1953թ., իսկ 1990թ.՝ հանվել: Ի տարբերություն EXW-ի, բեռը երկաթուղային կայարան է հասցվում վաճառողի հաշվին: FOR/FOT-ը լինում է լրիվ բեռնվածության համար և թերբեռնվածության համար: Եթե բեռի քանակը բավարարում է վագոնը լրիվ բեռնելու համար, ապա վաճառողը պատվիրում է վագոնը և այն բեռնում: Եթե ապրանքը չի բավարարում վագոնը լրիվ բեռնելու համար, ապա վաճառողը այն ձեռք է բերում երկաթուղու կայարանում կամ այն վայրում, որտեղ երկաթուղին կազմակերպում է ապրանքների պահպանումը: Գնորդը վճարում և ռիսկը կրում է այն պահից հետո, երբ ապրանքը հասցվել է երկաթուղու կայարան: Այդ պայմանի դեպքում ֆրանկո-վագոն/առաքման կառամատույց (FOR/FOT) գինը հավասար է EXW (ֆրանկո-գործարան մատակարար) գնի և երկաթուղային կայարան փոխադրելու ծախսերի, առաքչի ծառայությունների արժեքի, ապահովագրված վագոնը բեռնելու արժեքի գումարին:

4. FOB - ֆրանկո-նավակող... (բեռնման նավահանգստի անվանումը): Տերմինը մտցվել է 1953թ.: FOB-ի պայմաններով, վաճառողը պարտավոր է ապրանքը հասցնել առքուվաճառքի պարտավորագրում նշված նավահանգիստ՝ գնորդի նշած նավակող: Ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկը վաճառողից գնորդին է անցնում այն պահին, երբ ապրանքը հատում է նավի կայանատեղի գիծը: FOB-ը արտահանման վաճառքի պայման է, հետևաբար, վաճառողը պարտավոր է գնորդին ապահովել արտահանման լիցենզիայով, վճարել արտահանման հարկերը և տուրքերը:

Երբ ենթադրվում է, որ ապրանքը պետք է փոխադրվի սովորական գծային նավով, վաճառողը հաճախ կատարում է բոլոր անհրաժեշտ նախապատրաստությունները՝ փոխադրումները կազմակերպելու համար, ապահովելով ապրանքի՝ իր անունով գրանցումը և նավաբեռնագրի կազմումը: Այդպիսով, վաճառողը գործում է՝ ելնելով գնորդի շահերից, հետևելով առևտրական գործարքների կանոններին: Եթե այլ պայմանավորվածություններ չկան, վաճառողը պարտավոր է փոխհատուցել բոլոր այն ծախսերը, որոնք կրել է՝ գործելով գնորդի օգտին (օրինակ, տրանսպորտային առաքչի ծախսերը):

5. FOA (FOB AIRPORT) - ֆրանկո-օդանավակայան.. (առաքման համաձայնեցված օդանավակայան): Տերմինը մտցվել է 1976թ., իսկ 1990թ.՝ հանվել: Կիրառվում է ապրանքներն օդային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ: Վաճառողը պարտավոր է բեռը հասցնել առաքման օդանավակայան և գնորդի հաշվին կնքել օդային փոխադրումների պայմանագիր: Ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկը վաճառողից գնորդին է անցնում, երբ ապրանքը

հասցվել է առաքման օդանավակայան և հանձնվել օդային փոխադրողի տնօրինությանը: FOB-ի պայմաններով, բեռները օդային փոխադրման հանձնելու համար սահմանված կանոնները մանրամասնորեն ձևակերպված են: Օդային փոխադրումների վերաբերյալ ֆրանկո-նավակող տերմինը պետք է բառացիորեն չհասկանալ, այլ ընդունել որպես ցուցում այն մասին, որ տերմինի երկրորդ մասը նշանակում է այն վայրը, որտեղ դադարում է վաճառողի պատասխանատվությունը: Վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված, երբ ապրանքը հասցվել է պարտավորագրում գնորդի կողմից նշված օդանավակայան:

Որպես կանոն, օդային փոխադրումները կազմակերպում է վաճառողը, բայց՝ գնորդի հաշվին: Եթե գնորդը որոշակի ոչ մեկին չի նշել, ապա փոխադրումը հանձնարարվում է օդային փոխադրողին կամ վաճառողի ընտրած գործակալին:

6. CAF (C&F) - արժեք և փոխադրավարձ... (համաձայնեցված նավահանգիստ): Տերմինը մտցվել է 1953թ.: Ապրանքի՝ մինչև նշանակման վայր հասցնելու փոխադրավարձը և ծախսերը պետք է կատարի վաճառողը: Ապրանքի կորստի կամ փչանալու, ինչպես նաև ծախսերի աճի ռիսկը վաճառողից փոխադրողին է անցնում այն պահին, երբ ապրանքը բեռնման նավահանգստում հատում է նավի կայանման հատվածը: Ի դեպ, եթե ապրանքի առաքման նավահանգստի ընտրությունը թողնված է վաճառողի հայեցողությանը, ապա վաճառողը պետք է օգտվի սովորական երթուղուց կամ, եթե հնարավորություն կա, ընտրի այնպիսի տարբերակ, որպեսզի բեռը չենթարկվի կորստի, փչանալու կամ ճանապարհին ուշանալու լրացուցիչ ռիսկի: CAF-ի պայմաններով, գինը հավասար է FAS-ի պայմաններով գնին գումարած փաստաթղթերի ձևակերպման ծախսերը, նավաբեռնագրի ծախսը և ծովային փոխադրավարձը:

7. CIF - արժեք, ապահովագրություն և փոխադրավարձ... (նշանակման նավահանգիստ): Տերմինը մտցվել է 1953թ.: CIF-ի պայմանները համընկնում են CAF-ի պայմաններին, սակայն վաճառողը պետք է լրացուցիչ ապահովի ծովային փոխադրումների ժամանակ ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկի ապահովագրությունը: Դրա համար նա պայմանագիր է կնքում ապահովագրական ընկերության հետ: Գնորդը պետք է հստակ գիտենա, որ CIF-ի համաձայն, վաճառողից սոսկ պահանջվում է ապահովագրությունն ապահովել նվաճագույն պայմաններով: Որպես կանոն, ապրանքի բեռնաթափման ծախսերը հատուցում է գնորդը: Եթե երկու կողմերը ցանկանում են, որպեսզի այդ ծախսերը վերագրվեն վաճառողի հաշվին, ապա պարտավորագրի մեջ պետք է նախատեսվի CIF, ներառյալ՝ բեռնաթափումը (CTF landed) պայմանը:

CIF-ի պայմանի դեպքում վաճառողն է վճարում փոխադրավարձը մինչև նշանակված կետ, ապրանքը նավակողին բեռնելու ծախսերը, ինչպես նաև նշանակման կետում բեռնաթափման ծախսերի այն մասը, որը մտել է փոխադրավարձի մեջ: Գնորդը վճարում է բեռնաթափման ծախսերի այն մասը, որը չի մտել նավափոխադրավարձի մեջ: Արժեք, ապահովագրություն և փոխադրավարձ (CIF) գինը հավասար է CAF-ի պայմանների գնի և ապահովագրական վճարի գումարին:

8. FCP - փոխադրավարձը/փոխադրումը վճարված է մինչև... (նշանակման կետ): Տերմինն ընդունվել է 1980թ.: CAF-ի նման, FCP պայմանը նշանակում է, որ վաճառողը ապրանքի փոխադրավարձը վճարում է մինչև նշանակման վայրը հասցնելը: Սակայն ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկը, ինչպես նաև ծախսերի ավելացման ռիսկը վաճառողից գնորդին է անցնում ապրանքն առաջին փոխադրողի տնօրինությանը հանձնելու պահից: Այդ պայմանը կարող է օգտագործվել բեռնափոխադրումների բոլոր տեսակների համար, ներառյալ խառը, կոնտեյներային և տեյլերային փոխադրումները:

FCP-ն հիմնվում է վաճառողի նվազագույն պատասխանատվության սկզբունքի վրա, որը կարող է բեռն ապահովագրել միայն՝ ազատ է մասնակի վթարներից (FPA) պայմանով: FCP պայմանի դեպքում վաճառողն է կազմակերպում փոխադրումը և փոխադրավարձը վճարում մինչև նշանակման վայր: Վաճառողը ստանում է նաև արտահանման լիցենզիաները և վճարում արտահանման տուրքերը:

FCP պայմանի դեպքում՝ փոխադրավարձը/փոխադրումը վճարված է մինչև... գինը հավասար է DAF (ապրանքը մատակարարված է մինչև սահմանը) գնի և մինչև նշանակման վայրը (նավահանգիստ) փոխադրավարձի գումարին:

9. CIP - փոխադրավարձը/փոխադրումը և ապահովագրությունը վճարված է մինչև... (նշանակման կետ): Տերմինն ընդունվել է 1980թ.: CIP-ի պայմանները համընկնում են FCP-ի պայմաններին, սակայն տվյալ դեպքում վաճառողը պարտավոր է իր հաշվին ապահովագրել փոխադրման ժամանակ ապրանքի կորստի և փչանալու ռիսկը: Այդ նպատակով, վաճառողը պայմանագիր է կնքում ապահովագրական ընկերության հետ և վճարում ապահովագրական վարձը: Նա վճարում է նաև ապրանքը մինչև նշանակման կետ հասցնելու փոխադրավարձը, արտահանման հարկերն ու տուրքերը (եթե պահանջվում է):

10. EXS - նավից... (նշանակման համաձայնեցված նավահանգիստ): Տերմինն ընդունվել է 1953թ. և փոփոխվել՝ 1990թ.: Տերմինի բովանդակությունը նոր խմբագրությամբ էական փոփոխություններ

չի կրել: Այն կոչվում է DES - մատակարարված է մալից: Ըստ EXS պայմանի՝ վաճառողը պարտավոր է ապրանքը գնորդի տնօրինությանը հանձնել նշանակման նավահանգստի նավակողում: Վաճառողը վճարում է փոխադրման լրիվ արժեքը և կրում ապրանքը նշանակման նավահանգիստ հասցնելու հետ կապված ռիսկը:

EXS պայմանի դեպքում, ինչպես CAF և FCP պայմանների դեպքերում, վաճառողը պարտավոր է վճարել ապրանքը մինչև նշանակման վայր հասցնելու հետ կապված բոլոր ծախսերը, սակայն, ի տարբերություն այդ երկու պայմանների, նա պետք է իր վրա վերցնի նաև ապրանքի փոխադրման ռիսկը:

11. FAS - ֆրանկո-նավակողի մոտ: Տերմինն ընդունվել է 1953թ.: Դրա համաձայն, վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված, երբ ապրանքը հասցվել է նավամատույց: Վաճառողը պարտավոր չէ ապրանքը բեռնել նավակողի վրա: Ապրանքը նավակողի մոտ հասցնելու պահից բոլոր ծախսերը, ինչպես նաև ապրանքի կորստի և փչանալու ռիսկը փոխանցվում են գնորդին: Հարկ է հստակ նշել, որ այդ պայմանով, գնորդը պետք է կատարի ապրանքի արտահանման հետ կապված գործողությունները: Վաճառողը գնորդին պետք է հանձնի ապրանքը նավակող հասցնելու մասին հավաստող փաստաթուղթ՝ «մաքուր մաքսային փաստաթուղթ»:

Ֆրանկո-նավակողի մոտ (FAS) գինը հավասար է FCP (փոխադրավարձը/փոխադրումը վճարված է) գնի, նավահանգստում կատարվող ծախսերի և արտահանման տուրքերի գումարին: Նավահանգստում կատարվող ծախսերն են՝ փոխաբեռնումը, պահեստավորումը, նավահանգստում կատարվող գանձումները, առաքչի կոմիսիոն վարձը և լրացուցիչ ծախսերը (հեռախոս, ֆաքս, փոստ):

12. EXQ - նավահանգստից... տուրքի վճարումով... (համաձայնեցված նավահանգիստ): Տերմինն ընդունվել է 1953թ. և փոփոխվել՝ 1990թ.: Նոր խմբագրությամբ դրա բովանդակությունը էական փոփոխություն չի կրել: Նոր խմբագրությամբ տերմինը կոչվում է DEQ - մատակարարված է նավահանգստից (տուրքը վճարված է): Այս պայմանով, վաճառողը ապրանքը գնորդին է հանձնում նշանակման նավահանգստի ապրանքային նավամատույցում, որը նշված է առքուվաճառքի պարտավորագրում: Ապրանքի փոխադրման ծախսերը և փոխադրման հետ կապված ռիսկը կրում է վաճառողը:

Տարբերում են EXQ պայմանի երկու տեսակ.

1. EXQ - նավահանգստից, տուրքը վճարված է, որի դեպքում վաճառողն է կատարում ներմուծման հետ կապված գործողությունները,
2. EXQ - նավահանգստից, տուրքը գնորդի հաշվին է, որի դեպքում ներմուծման տուրքը վճարում է գնորդը:

Պարտավորագրերը կազմելիս անհրաժեշտ է լրիվ և ճիշտ նշել պայմանի անվանումը, հակառակ դեպքում պարզ չի լինի, թե ո՞վ և ինչպիսի՞ պարտավորություն ունի և ում վրա է դրվում ներմուծման թույլտվություն ստանալու պարտավորությունը: Եթե կողմերը որոշում են, որ ներմուծման թույլտվությունը ստանա վաճառողը, բացառությամբ՝ ապրանքի ներմուծման հետ կապված որոշ ծախսերի (ինչպես ավելացված արժեքի հարկը և /կամ այլ նման հարկեր), ապա դա պետք է համանման պայմանի ավելացման միջոցով հստակ ցույց տրվի պարտավորագրում:

EXQ - ֆրանկո-նավահանգիստ գինը հավասար է CIF (արժեք, ապահովագրություն և փոխադրավարձ) գնի, նշանակման նավահանգստում փոխաբեռնման արժեքի, ներմուծման տուրքի և փաստաթղթերի ձևակերպման ծախսերի գումարին:

13. DAF - ֆրանկո-սահման...(մատակարարման վայրի անվանումը սահմանի վրա): Տերմինը ընդունվել է 1967թ.: Ըստ DAF պայմանի, վաճառողի պարտավորությունները համարվում են կատարված, երբ ապրանքը հասցվել է պարտավորագրում նշված սահմանամերձ կայարան, սակայն մինչև նրա՝ «մաքսային սահմանը հատելը»: Այս պայմանն օգտագործվում է հատկապես ապրանքները երկաթուղային և ավտոմոբիլային տրանսպորտով փոխադրելու ժամանակ: Երբ կողմերն ուղղակի ցանկանում են, որ փոխադրումը կազմակերպի և վճարի վաճառողը, պետք է օգտվեն FCP պայմանից: Սակայն, եթե վաճառողը ցանկանում է իր վրա վերցնել ոչ միայն փոխադրման ծախսերը, այլ նաև փոխադրման ռիսկը, ապա հարկ է կիրառել DAF պայմանը:

DAF - ապրանքը մատակարարված է մինչև սահման գինը հավասար է FOR/FOT (ֆրանկո-վագոն/բեռնման կառամատույց) գնի և մինչև սահմանը փոխադրավարձի գումարին:

14. DDP - մատակարարված է, տուրքը՝ վճարված պայմանն ընդունվել է 1967թ.: DDP պայմանը վաճառողի առավելագույն պարտավորությունն է: Այն կարելի է օգտագործել անկախ տրանսպորտի տեսակից: Եթե կողմերը պայմանավորվում են այն մասին, որ ապրանքը ներմուծելու համար թույլտվություն ստանալը դրվում է վաճառողի վրա, բացառությամբ՝ դրա հետ կապված որոշ ծախսերի (օրինակ, ավելացված արժեքի հարկը), ապա պարտավորագրում անհրաժեշտ է համապատասխան նշում անել (օրինակ, բացառությամբ՝ ավելացված արժեքի հարկի և/կամ այլ հարկերի):

DDP - մատակարարված է, տուրքը՝ վճարված գինը հավասար է EXQ - ֆրանկո-նավահանգիստ գնի և մինչև գնորդի գտնվելու վայրը փոխադրման արժեքի գումարին:

15. DDU - մատակարարված է, տուրքերը վճարված չեն (նշանակման վայրը) պայմանն ընդունվել է 1990թ.: Ըստ այդ պայմանի ենթադրվում է, որ վաճառողն իր մատակարարման պարտավորությունները կատարել է, երբ ապրանքը գնորդին է հանձնել նշանակման երկրի նշված կետում: Վաճառողը պարտավոր է կրել մինչև նշված կետ ապրանքները մատակարարելու հետ կապված ծախսերը և ռիսկը (բացառելով տուրքերը, հարկերը և ներմուծման ժամանակ վճարման ենթակա այլ պաշտոնական վճարները, ինչպես նաև՝ մաքսային արարողությունների ռիսկը): Գնորդը կրում է մաքսային արարողությունների ռիսկը:

Եթե կողմերը ցանկանում են, որպեսզի վաճառողը կատարի մաքսային արարողությունները և կրի դրա հետ կապված ծախսերն ու ռիսկը, ինչպես նաև ապրանքը ներմուծելիս վճարման ենթակա ծախսերը, ապա անհրաժեշտ է DDU պայմանին ավելացնել համապատասխան բովանդակությամբ ձևակերպում: Մատակարարման այդ պայմանները կարող են օգտագործվել՝ անկախ տրանսպորտի տեսակից:

Ինկոթերմսի 1980թ. խմբագրությամբ հրատարակված բոլոր վերոհիշյալ պայմանները, ըստ կիրառման նշանակության, կարելի է բաժանել չորս խմբերի.

- ◆ ծովային փոխադրումներ՝ FAS, FOB, CFR, CIF, EXS, EXQ,
- ◆ օդային փոխադրումներ՝ FOA,
- ◆ ցամաքային փոխադրումներ՝ FOR/FOT, DAF,
- ◆ տարբեր տեսակի տրանսպորտային փոխադրումներ, այդ թվում, խառը փոխադրումներ՝ EXW, FRC, FCP, CIP, DDP:

1990թ. խմբագրությամբ, այդ տերմինները խմբավորվում են մի փոքր այլ ձևով, հատկապես չորս բազիսային կատեգորիաներով՝

1. E խումբն ընդգրկում է միայն մեկ՝ EXW պայմանը՝ գնորդն ապրանքն ստանում է վաճառողի պահեստում,
2. F խումբն ընդգրկում է FCA, FAS, FOB պայմանները՝ վաճառողը պարտավոր է ապրանքը հասցնել փոխադրողին,
3. C խումբն ընդգրկում է CIF, CFR, CPT, CIP պայմանները՝ վաճառողը պարտավոր է պայմանագիր կնքել փոխադրողի հետ, սակայն ապրանքի կորստի կամ փչանալու ռիսկ և բեռնաթափելու կամ ուղարկման լրացուցիչ ծախսեր չի կրում,
4. D խումբն ընդգրկում է DAF, DES, DEQ, DDU և DDP պայմանները՝ վաճառողը կրում է ապրանքը նշանակման կետ հասցնելու հետ կապված ամբողջ ռիսկը:

Անհրաժեշտ է նշել, որ Ինկոթերմսը կրում է հանձնարարական բնույթ, և պայմանագրում դրա կանոնների լրիվ ծավալի կամ որևէ մասի կիրառումը կախված է պայմանավորվող կողմերի կամքից:

Պայմանագրում բազիսային պայմանների և Ինկոթերմսի կանոնների տարընթերցումների դեպքում, գերապատվություն ունեն պարտավորագրի պայմանները:

Ինկոթերմսի մեկնաբանություններն ընդունելով որպես պարտավորագրի ընդհանուր հիմք, կողմերը կարող են կատարել այնպիսի փոփոխություններ և լրացումներ, որոնք կհամապատասխանեն տվյալ ճյուղում ընդունված պայմաններին կամ պարտավորությունները կնքելիս առաջացած հանգամանքներին: Այդ փոփոխությունների բովանդակությունը պետք է հանգամանորեն նշվի պայմանագրում, քանի որ դրանք կարող են էապես ազդել գների վրա:

Եթե կողմերը առքուվաճառքի պարտավորագրի բազիսային պայմանները սահմանելիս նպատակադրվում են պահպանել Ինկոթերմսի հանձնարարականները, ապա պարտավորագրի տեքստում կատարում են համապատասխան նշում (օրինակ, CIF՝ ըստ Ինկոթերմս-1980-ի): Նման հղումը օգտակար է նաև այն դեպքում, երբ կողմերը Ինկոթերմսի կանոնները պաշտոնապես ընդունած երկրներ են (օրինակ՝ Ֆրանսիայի կամ Գերմանիայի հետ կնքվող պարտավորագրում):

Պետական իշխանության իրավասու մարմինները կարող են իրենց գործարարներին հանձնարարել կիրառել նախապատվելի պայմաններ. վաճառել CIF/CIP պայմաններով և գնել FOB/FRC պայմաններով: Դրա համար կան մի շարք փաստարկներ: Առևտրական պայմանները կարևոր և ազդու գործիք են ներպետական առևտրական երթուղիներով ապրանքների շարժը կազմակերպելու գործում, խթանում են ներքին ապահովագրական շուկայի զարգացումը, հնարավորություն են տալիս պահպանել (ներգրավել) արտաթույլը: Ապրանքի մատակարարումը և ռիսկը իր վրա վերցնող վաճառողը գնի մեջ է մտցնում դրանց արժեքը և, այդպիսով, ստանում ավելի շատ արտաթույլ: Մյուս կողմից, այդ ծախսերը իր վրա վերցնող գնորդը ապրանքների համար քիչ է վճարում և ապրանքի փոխադրման և ապահովագրական ծախսերը կարող է վճարել ազգային արժույթով:

Ապրանքի արտահանման գնի մակարդակի վրա մեծ ազդեցություն են գործում մատակարարման պայմանները: Սահմանված զնից պարզ է դառնում, թե գնի մեջ մտնում են արդյոք փոխադրման, ապահովագրության, պահեստավորման և այլ ծախսերը: Ներկայացնենք, թե ինչ կարգով են ձևավորվում ապրանքների գները Ինկոթերմսի առևտրային տերմինաբանության հիման վրա կազմված արտաքին առևտրի պարտավորագրերում: Ի դեպ, գների հիմքում դարձյալ դրվում է արտադրանքի ինքնարժեքը, որի վրա ապրանքաշարժի յուրաքանչյուր հաջորդ փուլում ավելանում են որոշակի

ծախսեր և ձևավորվում է Ինկոթերմսի այս կամ այն պայմանին համապատասխանող գինը:

- Արտադրանքի ինքնարժեքը
- + պլանային շահույթ
- = ֆրանկո-գործարան մատակարար (EXW) գին
- + երկաթուղային կայարան փոխադրելու ծախսերը
- + առաքչի ծառայությունների արժեքը
- + ապահովագրության ծախսերը
- + վազոնը բեռնելու արժեքը
- = ֆրանկո-վազոն/երկաթուղային կառամատույց (FOR/FOT) գին
- + փոխադրավարձը մինչև սահման
- = ապրանքը մատակարարված է մինչև սահման (DAF) գին
- + փոխադրավարձը մինչև նշանակման վայր (նավահանգիստ)
- = փոխադրավարձը (փոխադրումը վճարված է (FCP) գին
- + ծախսերը նավահանգստում՝ փոխաբեռնում, պահեստավորում, նավահանգստային վճարումներ, առաքչի կոմիսիոն ծախսերը նավահանգստում, լրացուցիչ ծախսեր (հեռախոս, հեռատիպ, փոստ)
- + արտահանման տուրքեր
- = ֆրանկո-նավակող (FAS) գին
- + փաստաթղթերի կազմման, բեռնման, նավաբեռնագրի ծախսերը, ծովային փոխադրավարձը
- = արժեք և փոխադրավարձ (C\$F) գին
- + FPA (ազատ է մասնակի վթարներից) ապահովագրությունը
- = արժեքի, ապահովագրության և փոխադրավարձի (CIF) գին
- + փոխաբեռնման արժեքը նշանակման նավահանգստում, ներմուծման տուրքը և փաստաթղթերի ձևակերպումը
- = ֆրանկո-նավահանգիստ (EXQ) գին
- + փոխադրման արժեքը մինչև գնորդի գտնվելու վայրը
- = մատակարարված է, տուրքը վճարված է (DDP) գին:
- Արտահանման գները և գործարքների շահութաբերությունը հաշվարկելիս նախատեսվում են ապրանքները ուրիշ երկիր մատակարարելու հետ կապված բոլոր լրացուցիչ ծախսերը՝ վաճառողների և ներկայացուցիչների կոմիսիոն վարձատրությունը, տրանսպորտային, ֆինանսավորման, ապահովագրության, փաթեթավորման, ռիսկի չկանխատեսված տեսակների ծածկման, պարտավորագրի, սերտիֆիկատների և այլ փաստաթղթերի կազմման ծախսերը:
- Արտահանման գնի մեծ մասը կարող են կազմել մաքսատուրքերը: Արևմուտքի զարգացած երկրներում դրանք կազմում են ապրանքի արժեքի շուրջ 30%-ը: Բացի այդ, ապրանքի ֆրանկո-սահման ներմուծման գնի մեջ ներառվում է նաև ավելացված արժեքի հարկը:

Ցանկացած արտադրողի համար գոյություն ունի արտահանման գնի որոշակի ստորին սահման: Շուկայի վրա ներագրելու կամ վտանգավոր մրցակցին դուրս մղելու նպատակով, շահութաբերությունից ցածր գներով վաճառքը չի կարող երկարատև լինել: Այդ պատճառով, եթե ակնհայտ է, որ ընտրված շուկայում գները շատ ցածր են և մոտ ապագայում բարձրացնելու հույս չկա, ապա պետք է այդ շուկայից հրաժարվել և որոնել այնպիսի մոր շուկաներ, որտեղ կան ավելի շահավետ պայմաններ:

Ինկոթերմսի պայմանները դառնում են պայմանագրի բաղադրամասը միայն կողմերի փոխադարձ համաձայնության դեպքում, այսինքն, եթե փոխադարձ պարտավորությունները որոշելիս նրանք ուղղակի կամ անուղղակի հիմնվում են այդ պայմանների վրա՝ թյուրիմացությունից և վեճերից խուսափելու համար: Թյուրիմացությունից և վեճերից խուսափելու գրավոր պայմանագիր կնքելիս, սովորաբար տեքստում նշում են. «Այս պայմանագիրը մեկնաբանելու ժամանակ ուժի մեջ են Ինկոթերմսի պայմանները՝ 1990թ. (կամ 1980թ.) գործող խմբագրությամբ»: Եթե պարտավորագրի մեջ բերված են Ինկոթերմսի պայմաններին ուղղակիորեն հակադրվող պայմաններ, ապա վերջիններս ունեն առավելություններ: Այլ խոսքով, Ինկոթերմսի պայմանները առաջնային են, քանի դեռ պարտավորագրի մեջ չեն մտել այլ պայմաններ:

3.5. Առևտրային գործարքներում կիրառվող վճարման ձևերն ու եղանակները

Ապրանքների առքուվաճառքի պարտավորագրի հիմնական հոդվածներից է «Վճարման ձևը և եղանակը»: Ներկայացնենք այս հոդվածը ավելի հանգամանորեն: Միջպետական առևտրային գործարքներում կիրառվում են վճարման բազմապիսի ձևեր ու եղանակներ: Տնտեսավարող սուբյեկտներին օգնելու նպատակով ՀՀ կենտրոնական բանկի հաշվարկային համակարգի զարգացման վարչությունը հատուկ թողարկմամբ համակարգված ձևով հրատարակել է «Տեղեկագիր», որում տրված են այդ ձևերն ու եղանակները: Նախ, մեր երախտիքի խոսքը հղենք հեղինակներին, ապա օգտվենք այդ տեղեկատուից՝ առաջադրված հարցն ընթերցողներին ներկայացնելու համար:

Միջպետական առևտրային գործարքներում կիրառվող վճարման ձևերից է *փոխանցումը*: Փոխանցումը բանկի հանձնարարականն է իր թղթակից բանկին՝ վճարել կամ հանձնարարել այլ բանկի որոշա-

կի գումար վճարել վաճառողին՝ իր հաճախորդ՝ գնորդ-հանձնարարագրողի խնդրանքով և վերջինիս հաշվին:

Այս տիպի գործարքներում բանկերը պատասխանատու չեն ոչ ապրանքի առաքման, ոչ էլ փաստաթղթի փոխանցման և ստուգման համար: Գումարի փոխանցումն իրականացնում են հանձնարարագրում նշված ժամկետների ընթացքում: Վճարման այս ձևը առավել ձեռնտու է գնորդի համար, քանի որ նա վճարում է միայն ապրանքն ստանալու համար: Միջազգային բանկային պրակտիկայում կիրառվում է փոխանցման այլ ձև՝ պայմանագրով նախատեսված չափով կանխավճար՝ դեռևս չառաքված ապրանքի համար: Սակայն այդպիսի փոխանցումը գնորդին ձեռնտու չէ, քանի որ ապրանքը չառաքելու դեպքում առկա է կանխավճարի կորստի կամ չվերադարձնելու ռիսկը: Գնորդին նման ռիսկերից ձերբազատելու նպատակով կիրառվում են կանխավճարի վերադարձի բանկային երաշխիքի և փաստաթղթային կամ պայմանական փոխանցման մեթոդները:

Առաջին մեթոդի դեպքում վաճառողը, գնորդի կողմից կանխավճարը փոխանցելուց առաջ, դիմում է իր կամ որևէ այլ բանկի՝ գնորդի օգտին կանխավճարը վերադարձնելու համար երաշխիք տրամադրելու խնդրանքով:

Երկրորդ մեթոդի դեպքում գնորդի բանկը կանխավճարը փոխանցում է վաճառողի բանկին այն պայմանով, որ վերջինիս կողմից այդ միջոցները կհաշվեգրվեն վաճառողի հաշվին միայն վճարման հանձնարարագրում նշված փաստաթղթերի ներկայացման դեպքում:

ՀՀ-ում կատարվող առևտրային գործարքներում փոխանցումն ամենատարածված անկանխիկ վճարման ձևերից մեկն է: Այն կիրառվում է ինչպես կանխավճարով իրականացվող գործարքներում, այնպես էլ «վճար ապրանքի դիմաց» պայմանի դեպքում: Վճարման կարևոր ձևերից է նաև *բաց հաշվով վճարումը*, որի ժամանակ վաճառողն ապրանքն առաքում է առանց որևէ վճարման երաշխիքի, իսկ գնորդը վճարում է պայմանագրով նշված ժամկետներում: Վճարումը բաց հաշվին առևտրային վարկի մի տեսակ է: Որոշ երկրներում վաճառողի ռիսկը նվազեցնելու նպատակով օգտագործվում է սեփականության իրավունքի փոխանցման վերապահում:

Միջազգային գործարքներում որպես վճարման ձև կիրառվում է նաև չեկը: Չեկը, ըստ էության, այն դուրս գրողի հրամանն է իրեն սպասարկող բանկին՝ նշված գումարը չեկի տիրոջը վճարելու համար: Միջազգային պրակտիկայում կիրառվում են հաճախորդի կամ բանկային չեկեր: Հաճախորդի չեկերը դուրս են գրվում ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց կողմից՝ իրենց սպասարկող բանկի վրա: Իսկ բանկային չեկերը բանկերը դուրս են գրում իրենց թղթակից բանկերի կամ բաժանմունքների վրա:

Հաճախորդների չեկերով վճարումներ իրականացնելիս գնորդը ապրանքների դիմաց դուրս է գրում չեկ և տալիս վաճառողին: Վերջինս այն ներկայացնում է իրեն սպասարկող բանկ, որը թղթակցային բանկերի միջոցով չեկը ներկայացնում է գնորդի բանկ և ստանում վճարումը՝ եթե գնորդի հաշվին միջոցներն առկա են: Բանկային չեկերը կիրառելիս դրանք դուրսգրող բանկը պատասխանատու է վճարման համար: Ուստի այս չեկերն ավելի հուսալի են և լայն կիրառում ունեն միջազգային առևտրում: Այդպիսի չեկերով վճարումներն իրականացնելիս գնորդն իրեն սպասարկող բանկին հանձնարարում է վաճառողի անունով որոշակի գումարի չեկ դուրս գրել: Սպասարկող բանկը հաճախորդի հաշվից այն դեբետագրում է և դուրս գրում բանկային չեկ վաճառողի երկրում իր թղթակից բանկի վրա: Վաճառողը չեկն ստանալուց հետո այն ներկայացնում է իրեն սպասարկող բանկին, որը իր թղթակցային բանկերի միջոցով ներկայացնում է վճարման այն բանկին, որի վրա այն դուրս է գրվել: Ներկայումս ՀՀ-ում կատարվող ներքին առևտրային գործարքներում մասամբ կիրառվում են բանկի կողմից ակցեպտավորված լիմիտային չեկեր: Կախված գնորդի և վաճառողի սպասարկող բանկից, կարող են կիրառվել այս կամ այն տեսակի չեկեր: Այսպես,

- ◆ եթե գնորդը և վաճառողը սպասարկվում են նույն բանկում, ապա կարելի է օգտագործել ոչ բանկային չեկեր (ակցեպտավորված կամ չակցեպտավորված),
- ◆ եթե գնորդը և վաճառողը սպասարկվում են նույն բանկի տարբեր մասնաճյուղերում, ապա՝ ոչ բանկային բայց մասնաճյուղի կողմից ակցեպտավորված չեկեր,
- ◆ եթե գնորդը և վաճառողը սպասարկվում են տարբեր բանկերում, ապա՝ բանկի կողմից ակցեպտավորված բանկային չեկեր:

Դեռևս վաղուց տնտեսական գործարքներում որպես վճարման միջոց կիրառվում է *մուրհակը*, որն առանց որևէ պայմանի դրամական պարտավորություն պարունակող փաստաթուղթ է: Այն անվիճելի իրավունք է տալիս մուրհակի տիրոջը՝ մարման ժամկետը լրանալուն պես պահանջել նրանում նշված գումարը:

Մուրհակը առևտրային վարկի ամենահարմար և տարածված ձևերից մեկն է, որը տնտեսավարող անձանց կողմից տրվում է առանց բանկի միջամտության: Ուստի մուրհակը ոչ միայն վարկավորման, այլ նաև վճարման գործիք է, որը նվազեցնում է կանխիկ փողի պահանջարկը: Մուրհակը կարող է փոխանցվել մեկ անձից մյուսին, օգտագործվել որպես վճարման գործիք մի քանի գործարքներում, մարել մի քանի պարտավորություններ: Որպես արժեթուղթ՝ մուրհակը կարող է հանդես գալ տարբեր տեսակի արժեթղթային

գործարքներում: Ըստ վճարման ժամկետների՝ մուրհակները լինում են.

1. Ըստ ներկայացման, երբ վճարը պետք է իրականացվի մուրհակը ներկայացնելուն պես, որը սահմանվում է «վճարել ըստ ներկայացման» արտահայտությամբ: Եթե մուրհակում բացակայում են վճարման առավելագույն կամ նվազագույն ժամկետները, ապա այն կարող է ներկայացվել վճարման դուրսգրման օրվանից մեկ տարվա ընթացքում,

2. Դուրսգրման օրվանից որոշ ժամանակ հետո: Այս դեպքում վճարն իրականացվում է «վճարել մուրհակի դուրսգրումից հետո (այսքան օր հետո)» արտահայտության համաձայն,

3. Ներկայացնելուց որոշ ժամանակ հետո: Այս դեպքում վճարն իրականացվում է մուրհակը ներկայացնելուց որոշ ժամանակ անց՝ «վճարել ներկայացնելուց (այսքան) ժամանակ հետո» արտահայտության համաձայն,

4. Որոշակի օր: Այս դեպքում մուրհակի վրա նշվում է վճարման կոնկրետ օրը:

Մուրհակները լինում են հասարակ և փոխանցելի:

Հասարակ մուրհակը պարտապանի (գնորդի) ստորագրությամբ, նշված ժամկետում պարտատիրոջը (վաճառողին) որոշակի գումար վճարելու գրավոր պարտավորություն է: Այն կարող է փոխանցվել երրորդ անձին փոխանցագրի (ինդոսամենտի) միջոցով:

Փոխանցելի մուրհակը պարտատիրոջ (տրասանտի) գրավոր, անվերապահ հրամանն է պարտապանին (տրասատին)՝ սահմանված ժամկետում մուրհակում նշված գումարը վճարելու այն անձին, որի անունով այն դուրս է գրված (ռեմիտենտ): Եթե պարտապանը չի ստորագրել մուրհակի վրա, ապա այն հանդիսանում է պարտատիրոջ հանձնարարականը պարտապանին և կոչվում է տրատա: Տրատա ստոր պարտավորվում է մուրհակը ժամանակին վճարել միայն այն ստորագրելու դեպքում:

ՀՀ ներքին առևտրային գործարքներում կիրառվում են միայն սահմանափակ թվով կառավարական մուրհակներ, քանի որ դեռևս չի ստեղծվել համապատասխան օրենսդրական դաշտ, և ՀՀ բանկերում չի սահմանված դրանց հաշվառման կարգը:

Միջազգային առևտրային գործարքներում լայնորեն կիրառվում է նաև ինկասոն: Ինկասոն վաճառողի հանձնարարությունն է իր բանկին՝ անմիջականորեն կամ այլ բանկի միջոցով ստանալ գնորդից որոշակի գումար կամ հաստատում է, որ գումարը կվճարվի որոշակի ժամկետի ընթացքում: Ինկասոն օգտագործվում է ինչպես կանխիկ եղանակով վճարումներում, այնպես էլ ապառիկ եղանակով հաշվարկներում:

Ինկասոյի գործառնություններուն օգտագործվող փաստաթղթերը ստորաբաժանվում են երկու խմբի՝

1. ֆինանսական փաստաթղթեր՝ փոխանցելի և հասարակ մուրհակներ, չեկեր, վճարային ստացականներ և վճարը ստանալու այլ նման փաստաթղթեր,

2. առևտրային փաստաթղթեր՝ առևտրային հաշիվներ, տրանսպորտային փաստաթղթեր, սերտիֆիկատներ, ապահովագրեր և այլ ոչ ֆինանսական սեփականության փաստաթղթեր:

Ինկասոն լինում է զուտ ինկասո և փաստաթղթային ինկասո:

Ձուտ ինկասոն ընդգրկում է միայն ֆինանսական փաստաթղթերի ինկասոն և իրականացվում է հետևյալ կերպ: Վաճառողը, շրջանցելով բանկը, ապրանքը և առևտրային փաստաթղթերն ուղարկում է գնորդին, և գնորդը ստանալով դրանք, դառնում է սեփականատեր մինչև վճարի կամ ակցեպտի իրականացումը: Ռեմիտենտ բանկը ինկասոն իրականացնող բանկին ներկայացնում է միայն չեկը կամ փոխմուրհակը: Վճարման այս ձևը չի երաշխավորում գումարի ստացումը մատակարարի կողմից, հետևաբար կարելի է կիրառել միայն գնորդի և մատակարարի փոխադարձ վստահության դեպքում:

Փաստաթղթային ինկասոն ընդգրկում է ինչպես միայն առևտրային, այնպես էլ առևտրային և ֆինանսական փաստաթղթերի ինկասո: Այս ինկասոյի միջոցով գործարքներն իրականացվում են հետևյալ կերպ.

1. Կողմերը կնքում են պայմանագիր, որում նշվում են, որ ապրանքի դիմաց վճարումները պետք է կատարվեն ինկասոյի միջոցով, հաշվարկներին մասնակցող բանկերի անվանումը, վճարման եղանակը, բանկային գանձումների կարգը, վճարման ժամկետները և պայմանները, վճարման փաստաթղթերի ցուցակը:

2. Վաճառողն ապրանքի առաքումն իրականացնում է ըստ պայմանագրում նշված պայմանների:

3. Տրանսպորտային փաստաթղթերը բեռնափոխադրողից ստանալուց հետո վաճառողը ինկասոյի հանձնարարականին կից փաստաթղթերի ողջ փաթեթն ուղարկում է իրեն սպասարկող բանկին:

4. Վաճառողի բանկը դրանք ստուգելուց հետո ուղարկում է գնորդին սպասարկող կամ ինկասո իրականացնող բանկին:

5. Ինկասո իրականացնող բանկը այդ փաստաթղթերը հանձնում է գնորդին՝ ըստ հանձնարարագրում նշված իրախանգների, որոնք կարող են լինել երեք տիպի՝ ա) փաստաթղթերի հանձնում վճարի դիմաց, բ) փաստաթղթերի հանձնում փոխմուրհակի ակցեպտի դիմաց, գ) փաստաթղթերի հանձնում առանց որևէ պայմանի:

6. Ինկասո իրականացնող բանկը գնորդից ստանում է վճարման համաձայնագիր (ակցեպտավորված մուրհակ):

7. Վճարը ստանալուց հետո ինկասո իրականացնող բանկը հասույթը փոխանցում է ռեմիտենտ բանկին:

8. Ռեմիտենտ բանկը հասույթը մուտքագրում է վաճառողի հաշվին:

ՀՀ տարածքում իրականացվող առևտրային գործարքներում փաստաթղթային ինկասոն կարող է կիրառվել միայն այն դեպքում, երբ վաճառողը և գնորդը մշտական գործընկերներ են և վստահում են միմյանց, քանի որ վճարումը երաշխավորված չէ բանկի կողմից, իսկ վաճառողի համար առկա է գնորդի կողմից չվճարման կամ առաքված ապրանքից հրաժարվելու ռիսկը:

Միջազգային առևտրում լայն տարածում է գտել փաստաթղթային ակրեդիտիվը: Այն միակողմանի պարտավորություն է, որն իր վրա է վերցնում բանկը հաճախորդ-իրամանագրողի (գնորդի) հանձնարարությամբ՝ հօգուտ վաճառողի, և վճարումն իրականացվում է միայն վաճառողի կողմից իր բանկի միջոցով ակրեդիտիվով նախատեսված առևտրային և ֆինանսական փաստաթղթերի ներկայացման դեպքում: Ակրեդիտիվը օգտագործվում է ինչպես կանխիկ եղանակով վճարումներում, այնպես էլ ապառիկ եղանակով (առևտրային վարկի պայմաններով) հաշվարկներում: Փաստաթղթային ակրեդիտիվի միջոցով իրականացվող գործարքները կատարվում են հետևյալ հաջորդականությամբ.

1. Վաճառողը և գնորդը կնքում են պայմանագիր, որտեղ նշվում է, որ ապրանքի դիմաց վճարումները պետք է կատարվեն փաստաթղթային ակրեդիտիվով: Ակրեդիտիվը բացվում է գնորդի հանձնարարությամբ՝ դիմումի հիման վրա: Վերջինիս մեջ կրկնվում են պայմանագրի վճարումների կարգին վերաբերող բոլոր պայմանները:

Պայմանագրում նշվում են ակրեդիտիվ բաց անող բանկի անվանումը, ակրեդիտիվի տեսակը, ծանուցող և կատարող բանկի անվանումը, բանկային գանձումների կարգը, վճարման պայմանները, վճարման փաստաթղթերի ցուցակը, ակրեդիտիվի գործողության, առաքման ժամկետները և այլն,

2. Պայմանագիրը կնքելուց հետո վաճառողն ապրանքը նախապատրաստում է առաքման:

3. Ծանուցումը ստանալուց հետո, գնորդը իր բանկին հանձնարարում է բացել ակրեդիտիվ: Գնորդը կոչվում է իրամանագրող, իսկ ակրեդիտիվ բացող բանկը՝ էմիտենտ:

4. Էմիտենտ բանկը նշում է, թե ինչ կարգով պետք է կատարվի միջոցների հաշվեգրումը և ակրեդիտիվ սպասարկող բանկի միջոցով ուղարկում վաճառողին (բեմեֆիցիար): Առանձին դեպքերում սպասարկող բանկը (ծանուցող բանկ) էմիտենտ բանկի կողմից նշանակ-

վում է որպես ակրեդիտիվը կատարող բանկ, այսինքն՝ նրան լիազորվում է կատարել վճարում, նեգոցիացիա կամ ակցեպտավորում:

5. Ակրեդիտիվը ստանալուց հետո, բենեֆիցիարն այն համեմատում է պայմանագրի պայմանների հետ: Դրանց համապատասխանության դեպքում սահմանված ժամկետում իրականացվում է ապրանքի առաքումը, և բեռնափոխադրողից ստացած տրանսպորտային փաստաթղթերը, ակրեդիտիվով պահանջվող այլ փաստաթղթերի հետ միասին, ներկայացվում են իր բանկին:

6. Վաճառողի բանկը այդ փաստաթղթերն ստանալուց հետո ուղարկում է էմիտենտ բանկին՝ վճարման, ակցեպտավորման կամ նեգոցիացիայի:

7. Էմիտենտ բանկը ստացված փաստաթղթերն ստուգելուց հետո, վճարման ենթակա գումարը փոխանցում է վաճառողի բանկին, դեբետագրում զնորդի հաշիվը և փաստաթղթերն ուղարկում է զնորդին: Բենեֆիցիարի բանկը հասույթը հաշվարկում է բենեֆիցիարի հաշվին:

Տարբերվում են ակրեդիտիվի կատարման հետևյալ եղանակները՝

1. ներկայացմամբ վճարվող,
2. հետաձգված վճարումով,
3. ակցեպտի միջոցով վճարվող,
4. նեգոցիացիայի միջոցով վճարվող:

Ներկայացմամբ վճարվող ակրեդիտիվների դեպքում բանկը պարտավորվում է գումարը բենեֆիցիարին վճարել անմիջապես, եթե պահպանվել են ակրեդիտիվում նշված պայմանները և ժամկետները: Այդպիսի ակրեդիտիվները համարվում են վճարման առավել արագ և հուսալի միջոց:

Հետաձգված վճարումով ակրեդիտիվների դեպքում վճարումը հետաձգվում է մինչև սահմանված ժամկետը՝ առանց մուրհակի ներկայացման պայմանի: Այդ դեպքում կատարող բանկը բենեֆիցիարին պարտավորագիր է տալիս վճարում կատարելու կոնկրետ ժամկետների մասին:

Ակցեպտի միջոցով վճարվող ակրեդիտիվների դեպքում կատարող բանկը պարտավորվում է ակցեպտավորել և սահմանվող ժամկետներում վճարել փոխանցելի մուրհակները: Ակցեպտը մուրհակը նախատեսված ժամկետում վճարելու բանկի պարտավորությունն է:

Նեգոցիացիայի միջոցով վճարվող ակրեդիտիվների դեպքում կատարող բանկը պարտավորվում է զնել փոխանցելի մուրհակները կամ ակրեդիտիվով ներկայացրած փաստաթղթերը: Կախված ակրեդիտիվով նախատեսված լիազորություններից՝ տարբերվում են ազատ նեգոցիացիայով ակրեդիտիվներ (երբ մուրհակները և փաստաթղթերը կարող է նեգոցիացնել ցանկացած բանկ) և ակրեդիտիվ-

ներ, երբ նեգոցիացիա է նախատեսվում կոնկրետ բանկի կողմից: Ակրեդիտիվի հիմնական տեսակներն են՝ վերադարձելի և անվերադարձելի, հաստատված և չհաստատված, վերականգնողական, պահուստային, կանխավճարային, փոխանցելի և համդիպակաց:

Վերադարձելի ակրեդիտիվը կարող է էմիտենտ բանկի կողմից ցանկացած պահի փոփոխվել կամ չեղյալ համարվել՝ առանց այդ մասին բենեֆիցիարին նախապես ծանուցելու:

Անվերադարձելի ակրեդիտիվները չեն կարող առանց կողմերի համաձայնության փոփոխվել կամ չեղյալ համարվել: Այդպիսի ակրեդիտիվները, որպես կանոն, օգտագործվում են միջազգային առևտրում:

Հաստատված ակրեդիտիվը երրորդ՝ ոչ էմիտենտ բանկի կողմից հաստատված ակրեդիտիվ է, որը ենթադրում է հաստատող բանկի կողմից լրացուցիչ վճարման երաշխիք: Ակրեդիտիվը հաստատող բանկը իր վրա պարտավորություն է վերցնում վճարել ակրեդիտիվի պայմաններին համապատասխանող փաստաթղթերի դիմաց: Միջազգային պրակտիկայում ներմուծողի բանկի կողմից բացված ակրեդիտիվը սովորաբար հաստատում է արտահանողի բանկը:

Վերականգնողական ակրեդիտիվները օգտագործվում են պարբերաբար կրկնվող մատակարարումների դեպքում և նախատեսում են ակրեդիտիվի սկզբնական գումարի (քվոտա) ինքնաբերաբար վերականգնում յուրաքանչյուր օգտագործումից հետո, մինչև սահմանված առավելագույն գումարը: Այդպիսի ակրեդիտիվների դեպքում բանկերը, սովորաբար, նշում են քվոտայի գումարը, քանի անգամ և ինչ սահմանաչափով պետք է վերականգնվի ակրեդիտիվը:

Պահուստային ակրեդիտիվը, որը երբեմն անվանում են մաքուր ակրեդիտիվ, ակրեդիտիվի առանձնահատուկ ձև է և մոտ է բանկային երաշխիքին:

Կանխավճարային ակրեդիտիվը նախատեսում է չառաքված ապրանքի վճարում: Այս դեպքում ծանուցող բանկը էմիտենտ բանկի հանձնարարությամբ և նրա պատասխանատվությամբ, կարող է նշված գումարը կամ դրա մի մասը վճարել բենեֆիցիարին՝ նախքան վերջինիս կողմից անհրաժեշտ փաստաթղթերն ստանալը: Այդպիսի ակրեդիտիվը ծանուցող բանկին թույլ է տալիս ակրեդիտիվի գումարի մի մասը արտահանողին վճարել որպես կանխավճար՝ ապրանքի առաքումն իրականացնելու համար: Բանկերը նման ակրեդիտիվները որակում են որպես չապահովված վարկի ձև և օգտագործում են հազվադեպ:

Փոխանցելի ակրեդիտիվը ենթադրում է ակրեդիտիվի ամբողջական կամ մասնակի օգտագործման հնարավորություն մեկ կամ մի քանի անձանց կողմից: Այդպիսի ակրեդիտիվ բացվում է այն դեպ-

քում, երբ բենեֆիցիարը ապրանքի հիմնական մատակարարողը չէ, այլ հանդես է գալիս որպես միջնորդ՝ գնորդի և մատակարարի միջև:

Երբ ակրեդիտիվի պայմանները ակրեդիտիվի փոխանցում չեն թույլատրում, ապա միջնորդը դիմում է ծանուցող կամ այլ բանկի՝ բացելու «հանդիպակաց» ակրեդիտիվ երկրորդ բենեֆիցիարի օգտին՝ օգտագործելով հիմնական ակրեդիտիվը: Դրանով միջնորդը հիմնական ակրեդիտիվում հանդես է գալիս որպես բենեֆիցիար, իսկ «հանդիպակաց» ակրեդիտիվում՝ հրամանագրող:

Առևտրային գործարքներում կիրառվող վճարման եղանակներն են. կանխիկ վճարը, կանխավճարը և ապառիկ վճարը:

Կանխիկ վճարի դեպքում ապրանքի դիմաց վճարումը գնորդի կամ գնորդի բանկի կողմից կատարվում է ապրանքի կամ ապրանքային փաստաթղթերի ստացումից ոչ ուշ:

Կանխավճարը ենթադրում է գնորդի կողմից որոշակի գումարի փոխանցում վաճառողին՝ մինչև ապրանքի առաքումը կամ պատրաստումը: Այդ գումարը կազմում է վճարվելիք գումարի մի մասը, տրվում է երաշխիքով և պայմանագրում նշվում է, որ սահմանված պարտավորությունները չկատարելու դեպքում դա պետք է վերադարձվի:

Ապառիկ վճարը ենթադրում է վաճառողի կողմից գնորդին կարճաժամկետ, միջինժամկետ կամ երկարաժամկետ առևտրային վարկի տրամադրում:

ԳԼՈՒԽ 4

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱԾԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ ԱՌԱՆՁՆԱՅԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

4.1. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի տարբերությունների առաջացման պատճառները

Առքուվաճառքի պայմանագրում որպես կողմեր հանդես են գալիս պետությունները, իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք և այլ սուբյեկտներ:

Արդեն նշել ենք, որ ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի ու պարտավորագրերի հետ միասին, բեռնափոխադրումները կազմակերպելիս, պայմանագրեր են կնքվում նաև տրանսպորտային կամ միջնորդ կազմակերպության հետ: Այդ ամբողջ գործառնությունների ընթացքում անհրաժեշտ է առաջնորդվել այն սկզբունքով, որ ապրանքների առանձին տեսակների առքուվաճառքի պայմանագրերն ու պարտավորագրերն ունեն իրենց առանձնահատկությունները: Պայմանագրերի առանձնահատկությունները պայմանավորված են ապրանքների ֆիզիկական և քիմիական հատկանիշներով, բեռնման, բեռնաթափման, պահպանման և տեղափոխման յուրահատկություններով, ռիսկի չափով և ապահովագրական համակարգով, ներքին շուկայում ներմուծվող ապրանքների շրջանառության բնույթով և, վերջապես, ապրանքների բաշխման ձևով: Ավելացնենք, որ պայմանագրերի առանձնահատկությունները պայմանավորված են նաև տնտեսության առանձին ճյուղերի դերով, տարածաշրջանի իրավիճակով, գործող օրենսդրությամբ, մակրոտնտեսական գործընթացներով, ազգերի սովորույթներով, միջազգային առևտրային համաձայնագրերով ու ավանդույթներով և այլն:

Նախկինում այդ առանձնահատկությունները, բացի ապրանքների ապահովագրումից և, մասնակիորեն ավանդույթներից, ներկայացվում էին արտադրանքի առանձին խմբերի «Մատակարարման հատուկ պայմաններում»: Այդ պայմանները կիրառելի են նաև ներկայումս. պայմանագրերում ու պարտավորագրերում առանձնահատկություններն առանձին կետով նշելով՝ հետագայում հնարավոր կլինի խուսափել անախորժություններից և լուծել վիճելի հարցերը:

Համառոտակի թվարկենք մի քանի ելակետային առանձնահատկություններ, որոնք պայմանագրերի կնքման ընդհանուր դրույթների

և հիմունքների, ապրանքների քանակի, տեսականու և որակի, մատակարարման կարգի և ժամկետների, տարայի, փաթեթավորման, ունեցվածքային պատասխանատվության և որոշ հիմնական պայմանների հետ ցանկալի է նշել պայմանագրերում: Դրանք են.

- ◆ մեքենաշինության արտադրանքի պայմանագրերում՝ կոմպլեկտայնությունը,
- ◆ քիմիական և ռետինատեխնիկական արտադրանքի պայմանագրերում՝ բեռնման կարգը, ըստ քանակի և որակի ստացման առանձնահատկությունները, տարայի և կոնտեյներների վերադարձման կարգը,
- ◆ շինանյութերի և սանիտարատեխնիկական սարքավորումների պայմանագրերում՝ վագոնների և կոնտեյներների շահագործման և վերադարձման պայմանները, բազմաշրջանառու արկղերի բեռնման և բեռնաթափման կարգը,
- ◆ սարքաշինական արդյունաբերության արտադրանքի պայմանագրերում՝ էլեկտրոնային հաշվողական և կառավարման սարքերի առքուվաճառքի առանձնահատկությունները,
- ◆ քիմիական ռեակտիվների պայմանագրերում՝ բեռնման և տարայի յուրահատկությունները, հակահրդեհային և այլ պայմանների ապահովումը,
- ◆ ձուլվածքների, դրոշմների, կռածոների, մեքենաների հանգույցների և դետալների պայմանագրերում՝ զծագրերի և բացատրությունների առկայությունը,
- ◆ սև մետաղների գլանվածքի և մետաղյա շինվածքների պայմանագրերում՝ ծավալուն անվանացանկը, պողպատի բաղադրությունը (ցանկալի է անհրաժեշտ բոլոր բաղադրիչները նշել սերտիֆիկատում),
- ◆ անտառարտադրանքի պայմանագրերում՝ այն առանձնահատկությունները, որոնք կապված են երկաթուղային, ջրային տրանսպորտով և լաստառաքումով փոխադրումների հետ,
- ◆ ածխի պայմանագրերում՝ մոխրայնությունը, վագոնի տեսակը,
- ◆ նավթի պայմանագրերում՝ բալաստը, փորձագիտական հետազոտումը,
- ◆ բժշկական արտադրանքի պայմանագրերում՝ ջերմային ռեժիմը տեղափոխման և պահպանման ընթացքում,
- ◆ նավթամթերքների պայմանագրերում՝ բեռնման, մղման և տարողություններով հանձնման կազմակերպումը,
- ◆ գունավոր մետալուրգիայի արտադրանքի պայմանագրերում՝ սերտիֆիկատը, որում նշված են բաղադրամասերը,
- ◆ երկրորդային հումքի պայմանագրերում՝ ծագումը, ակտ՝ բաղադրամասերի համար՝ ըստ խմբաքանակների,

- ◆ մետաղի ջարդոնի և սև մետաղների մնացուկների պայմանագրերում ծագումը, ակտ՝ յուրաքանչյուր խմբաքանակի համար,
- ◆ գունավոր մետաղների ջարդոնի և մնացորդների պայմանագրերում՝ ծագումը, սերտիֆիկատ՝ բաղադրամասերի համար, ակտ՝ յուրաքանչյուր խմբաքանակի համար,
- ◆ սպիրտի պայմանագրերում՝ ըստ քանակի, որակի հանձնում և ընդունում՝ համապատասխան ակտով, կատարվելիք գործողությունները և տեղեկանք թույլատրելի կորուստների մասին,
- ◆ յուղի և ճարպերի պայմանագրերում՝ ջերմային ռեժիմը տեղափոխման և պահպանման ընթացքում,
- ◆ թեթև արդյունաբերության արտադրանքի պայմանագրերում՝ հատկորոշումները,
- ◆ կաշվի հումքի և կաշվի պայմանագրերում՝ վնասվածքները, որակի կորստի պատճառներն ու պատասխանատու անձը,
- ◆ լայն սպառման ապրանքի մեծ մասի պայմանագրերում՝ լրացուցիչ զեղչերը, տեսականին, փաթեթավորումը և դրա պարունակությունը:

Բավականին շատ են առանձնահատկությունները էլեկտրաէներգիայի օգտագործման, շոգու, տաք ջրի տեսքով ջերմային էներգիայի բացթողման, մագնիստրալային գազամուղով գազի մատակարարման, սպառողներին գազի մատակարարման, միջնորդային հիմունքներով առքուվաճառքի պայմանագրերում, ուր ցանկալի է նշել լարումը, հզորությունը, ջերմաստիճանը, ճնշումը և դրանց հետ կապված՝ կողմերի պարտականությունները և պատասխանատվության չափը:

Պայմանագրերի և պարտավորագրերի կնքման ժամանակ անհրաժեշտ է ուշադիր լինել «ունեցվածքային պատասխանատվություն» բաժնի նկատմամբ, որտեղ հաճախ նշվում է տույժերի և տուգանքների չափը մատակարարումների ուշացման, թերմատակարարումների կամ չմատակարարելու դեպքերի համար: Ինչ խոսք, դա անհրաժեշտ է, բայց պետք է հատուկ նշվի նաև սեփականատիրական իրավունքի փոխանցման կամ միջնորդ կազմակերպությանն ու երրորդ անձին տալու դեպքերի և դրանցից ծագող հետևանքների մասին: Այլ կերպ ասած, անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ կարող են կիրառվել պայմանագրային սանկցիաներ, նույնիսկ՝ սեկվեստր: Սեկվեստրը իրավական նորմատիվային ակտ է, որով պետությունը ամբողջովին կամ մասնակիորեն դադարեցնում է անձի սեփականատիրական իրավունքը ունեցվածքի նկատմամբ և այն տալիս է երրորդ անձին՝ պահպանության համար:

Ցանկալի է ինֆլացիայի և ինդեքսավորման դեպքում պայմանագրում նշել նաև կողմերի դիրքի, անելիքների, պարտականությունների և կորուստները կրելու մասին:

4.2. Ապրանքների մի քանի տեսակների առքուվաճառքի պայմանագրերի առանձնահատկությունները

«Էներգետիկայի մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենքը (ընդունված ԱԺ կողմից 09.06.1997թ.) կարգավորում է ՀՀ պետական մարմինների և էներգետիկայի բնագավառի տնտեսավարող սուբյեկտների փոխհարաբերությունները, սահմանում բնագավառի կարգավորման սկզբունքներն ու դրանց իրականացման մեխանիզմները: Այդ բնագավառը ներառում է էլեկտրա և ջերմային էներգիա արտադրող կայանները, էլեկտրաէներգիայի բաշխման, ջերմաէներգիայի փոխադրման և բաշխման ցանցերը, բնական գազի փոխադրման և բաշխման ցանցերը և միջուկային էներգետիկան: Էներգահամակարգում ընդգրկվում են նաև այլ էներգակիրների փոխադրման և բաշխման ցանցերը, որ Հայաստանում գոյություն չունեն: Օրենքում տրված են էլեկտրաէներգիայի, բնական գազի և ջերմաէներգիայի մատակարարման ընդհանուր պայմանները, դրանց ծախսման հաշվառումը և պետական քաղաքականությունը էներգետիկայի բնագավառում: Այդ առումով զգալի տեղ է հատկացված էներգահամակարգի կարգավորող հանձնաժողովի գործառույթներին ու խնդիրներին: Օրենքում կան համակարգի ֆինանսների և լիցենզավորմանը վերաբերող հոդվածներ:

Սակայն „էներգետիկայի մասին,, ՀՀ օրենքում, ինչպես նաև ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի „էներգամատակարարում,, ենթադիտում տրված չեն էներգետիկ ռեսուրսների մատակարարման „հատուկ պայմաններին,, վերաբերող որոշ անհրաժեշտ հոդվածներ: Այդ առումով անհրաժեշտ ենք համարում հնարավորին չափով ներկայացնել հատուկ պայմանների թվին դասվող մի քանի առանձնահատկություններ, որովհետև դրանք խիստ անհրաժեշտ են պայմանագրային հարաբերություններ ձևավորելու ժամանակ:

Ի դեպ, մի քանի էներգակիր ապրանքատեսակների առքուվաճառքի պայմանագրերը խիստ տարբերվում են ապրանքների առքուվաճառքի տիպային պայմանագրերից: Նշենք դրանցից հիմնականները:

Նավթի առքուվաճառքի (մատակարարման, մղման) պայմանագրում անհրաժեշտ է նշել, թե ինչ ձևով է այն տրվելու գնող կողմին

(երկաթուղային կամ ջրային տրանսպորտով, նավթամուղով՝ վաճառողի կամ գնողի տարողություններով): Նավթի բեռնումը, մղումը կամ հանձնումը տարողություններով պետք է իրականացվի կողմերի միջև համաձայնեցված գրաֆիկով: Նավթը ցանկալի է ստանալ մաքուր քաշով՝ առանց բալաստի և համապատասխան գործող ստանդարտի: Լաբորատոր ստուգման համար պետք է վերցնել նմուշներ, այն էլ՝ նավթափոխադրման բոլոր ձևերի և փուլերի ժամանակ, իսկ անհրաժեշտության դեպքում՝ մի քանի անգամ: Պայմանագրում պետք է նշել նմուշները վերցնելու, տարողությունից տարողություն նավթը մղելու, դրանց ժամկետների, ինչպես նաև նավթի խտության, մածուցիկության, ջերմաստիճանի, մեխանիկական և ջրի խառնուրդի, փոխբեռնման և մղման համար համապատասխան ակտեր կազմելու վերաբերյալ: Պայմանագրում անհրաժեշտ է նշել բոլոր այն սարքերը, որոնցով չափվելու և ստուգվելու է նավթը (հաշվիչ, ծախսաչափ, ջերմաչափ, հարթաչափ, նավթի խտությունը, մածուցիկությունը և ջրի պարունակությունը որոշող սարքեր): Առանձին հոդված պետք է հատկացնել վագոնների, տարողությունների և նավթամուղի սարքավորումների պարամետրերին և դրանց շահագործմանը:

Նավթամթերքների առքուվաճառքի (մատակարարման) պայմանագրերում անհրաժեշտ է տալ ոչ միայն վաճառողի կողմից առաքումների գրաֆիկները, այլև նշել դրանց ժամկետները, որովհետև նավթամթերքների շատ տեսակներ, կախված փոխադրման, ջերմային ռեժիմի փոփոխության և այլ պայմաններից, կորցնում են իրենց որակը կամ փչանում: Նավթամթերքները փոխադրվում են տրանսպորտի բոլոր տեսակներով և պահպանվում տարբեր պահեստներում ու տարողություններում: Դրանք ունեն այրվելու, գոլորշիանալու, ինքնաբռնկման, պայթելու և նման այլ հատկություններ: Ուստի պայմանագրերում պետք է նշվեն հակահրդեհային սպասարկման, պահպանման ռեժիմի, տարաների, տրանսպորտային միջոցների և այլ աշխատանքների մասին: Այդ ամենը պետք է ձևակերպել համապատասխան ակտերով և իրավական այլ փաստաթղթերով՝ նշելով առաքողի և տրանսպորտային կազմակերպության պատասխանատվություններն ու վնասի հատուցման չափը:

Նավթամթերքների գնման պայմանագրեր կնքելիս ցանկալի է առաջնորդվել մի կարևոր սկզբունքով ևս. գնումը կատարել համաձայն ուղղակի երկարատև տնտեսական կապերի (արտադրողներից) և պայմանավորվել, որպեսզի փոխադրումների և միջանկյալ օղակներում դրանց պահպանման ու տեղաշարժի պարտավորություններն արտադրողը (առաքողը) առավելագույն չափով վերցնի իր վրա: Որպես կարգ՝ արտադրողներն ավելի լավ գիտեն նյութերի

հատկություններն ու մատակարարման հատուկ պայմանները: Պայմանագրում պետք է համգամանորեն նշել վազոնների, կոնտեյներների, տարաների տեխնիկական վիճակի, մաքրելու, վերադարձնելու կամ ի պահ ընդունելու մասին: Նավթամթերքների նմուշներ վերցնելն ու լաբորատոր ստուգումները իրենց կազմակերպման բնույթով նման են նավթի լաբորատոր ստուգումներին և պետք է արտահայտվեն պայմանագրում:

Էլեկտրաէներգիայի առքուվաճառքի (մատակարարման) պայմանագիր կնքելիս պետք է նշել, որ մատակարարը պարտավոր է էլեկտրաէներգիա ապահովել սպառողներին, երբ վերջիններս ունեն նորմատիվային ակտերով սահմանված և տեխնիկական պայմաններին համապատասխանող միացումներ և էլեկտրաէներգիա սպառող համապատասխան սարքավորումներ: Էլեկտրամատակարար կողմն ունի բազմաթիվ այլ պարտավորություններ: Դրանցից հիմնականը էլեկտրաէներգիայի պարամետրերի (լարվածություն, հզորություն, հաճախականություն) ապահովումն է: Սպառողի պարտավորություններին վերաբերում են նաև էլեկտրաէներգիայի սպառման դիմաց կատարվող վճարումները և ներքին ցանցի ու սեփական սարքավորումների պահպանումն ու շահագործումը: Պայմանագրերում նշվում է էլեկտրաէներգիայի մատակարարման գրաֆիկների պահպանման և վթարային իրավիճակներում բեռնվածության մասին: Ցանկալի է նշել նաև հնարավոր զեղչերի և ենթաբաժանորդներին տրվելիք էլեկտրաէներգիայի քանակի մասին:

Գազի առքուվաճառքի (մատակարարման, մղման) պայմանագրում անհրաժեշտ է պատշաճ տեղ հատկացնել գազամուղի և քաղաքային գազային տնտեսության տեխնիկական շահագործմանը: Գազի մղման գրաֆիկները պետք է կազմվեն՝ նկատի ունենալով գազամուղի թողունակությունը, նշելով, որ այն պետք է տրվի հավասարաչափ, ճնշման որոշակի սահմաններում: Գազի մղման քանակը որոշվում է համակարգում ընդունված և տեղակայված չափիչ սարքերով: Դրանց դիտարկումների, աշխատանքի ստուգման և շահագործման համար կողմերը կարող են և՛ նշել պայմանագրում, և՛ կազմել այդ աշխատանքների կատարման առանձին գրաֆիկ: Մղված գազը չափվում է խորանարդ մետրով՝ 20° C ջերմաստիճանի և 760 մմ սնդիկի սյան ճնշման պայմաններում: Առանձնահատուկ ուշադրություն պետք է դարձնել գազի որակի վրա. այն պետք է լինի մաքուր և չպարունակի մեխանիկական խառնուրդներ՝ նավթ կամ այլ նյութեր: Գազի որակի, նրա մաքրության ամբողջ պատասխանատվությունը դրվում է մատակարարող կողմի վրա (հանքավայր, հավաքող և մղող ձեռնարկություն, մաքրող գործարան): Վերջիններս պատասխանատվություն են կրում գազամուղի սարքավորումների

շահագործման համար: Գազի մատակարարման պայմանագրում պետք է տեղ հատկացվի նոր միացումներին ու դրանց փորձարկմանը:

Ջերմային էներգիայի առքուվաճառքի (մատակարարման) պայմանագրեր կնքվում են տաք ջրի և գոլորշու համար՝ ջերմամատակարարի և սպառող կազմակերպության միջև: Իսկ վերջինս, իր հերթին պայմանագրեր է կնքում ենթաբաժանորդների հետ: Այդ պայմանագրերում մեծ տեղ է հատկացվում ջերմամատակարարման ցանցի տեխնիկական վիճակին, շահագործմանը և միացումներին:

Ընդհանրապես էներգակրի, և ոչ միայն դրա, առքուվաճառքի կամ մատակարարման պայմանագրեր կնքելիս անհրաժեշտ է ուշադիր լինել սեփականատիրական իրավունքին վերաբերող պայմաններին: Եթե պայմանադիր կողմն ունի ապրանքներն իրացնելու համար անհրաժեշտ գծեր, խողովակաշարեր, ցանցեր, կայաններ, տարողություններ, սարքավորումներ ու սարքեր, ապա նպատակահարմար է շահագործման ապահովումը թողնել հենց դրանց սեփականատիրոջ վրա:

4.3. Անշարժ և շարժական գույքի առքուվաճառքի պայմանագրերի առանձնահատկությունները

Համաձայն „ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի,, անշարժ գույք համարվում են հողամասերը, ընդերքի մասերը, մեկուսի ջրային օբյեկտները, անտառները, բազմամյա տնկիները, շենքերը, շինությունները և հողին ամրակայված այլ գույքը: Իսկ շարժական է համարվում անշարժ չհամարվող գույքը:

Անշարժ և շարժական գույքի առքուվաճառքի պայմանագրով վաճառող կողմը գնող կողմին որպես սեփականություն հանձնում է գույքը, իսկ վերջինս ընդունում է այդ ապրանքը և վճարում է գինը: Միաժամանակ, վաճառող կողմը գնող կողմին հանձնում է այդ ապրանքի պատկանելիքներն ու փաստաթղթերը: Անշարժ գույքի սեփականության և այլ գույքային իրավունքները ենթակա են պետական գրանցման:

Մեզանում անշարժ և շարժական գույքի առքուվաճառքի հարաբերությունների իմացությունն ու կառավարումը անհրաժեշտություն դարձավ վերջին տասնամյակում: Նախկինում այդ միջոցների մեծ մասը համդիսանում էր համաժողովրդական սեփականություն, չէր համարվում ապրանք և, հետևապես, առքուվաճառքի առարկա չէր: Կյանքն ապացուցեց այդ հասկացության վերացական լինելը, որի

պատճառով արտադրության միջոցների մեծ մասը դուրս էր մնացել ակտիվ շրջանառությունից:

Անշարժ գույքի առքուվաճառքի պայմանագրային հարաբերությունների օրենսդրական հիմքերը նոր-նոր են ձևավորվում: Այդ առումով անհրաժեշտ է տեսնել, թե ինչպես են ձևակերպվում այդ հարաբերությունները և դրանց պայմանագրերն ինչով են տարբերվում ապրանքների առքուվաճառքի տիպային պայմանագրից: Անշարժ գույքի առքուվաճառքի պայմանագրում նշվում է կոնկրետ «առարկան»: Եթե դա տարածք է, ապա նշվում են տարածքի հասցեն, չափերը, գինը և այլն, որ տվյալ պահին տարածքը վաճառված, նվիրված, գրավ դրված չէ կամ արգելքի տակ չի գտնվում: Այնուհետև անհրաժեշտ է հստակ ձևակերպել վաճառողի և գնորդի իրավունքներն ու պարտավորությունները: Այդ առումով, վաճառողը կարող է գնորդից պահանջել օրենքով նախատեսված տոկոսները, եթե վերջինս ժամանակին չի վճարել պայմանագրում նշված գումարը: Վաճառողը պարտավոր է որոշակի ժամկետում հանձնման-ընդունման ակտով գնորդին հանձնել նկարագրին համապատասխանող տարածքը, նրան մասնակից դարձնել երրորդ անձի (եթե այդպիսին կա) հետ ձևավորված հարաբերությունների քննարկմանը:

Գնորդն իրավունք ունի հրաժարվել պայմանագիրը կատարելուց, եթե իրեն ժամանակին չեն տրվում տարածքն ու նրա փաստաթղթերը կամ հանձնվում է պայմանագրին չհամապատասխանող տարածք: Ցանկալի է տարածքի, ինչպես նաև շինությունների, հողամասի և ընդհանրապես անշարժ գույքի առքուվաճառքի ժամանակ պայմանավորվել, որ ստուգվելու է տվյալ օբյեկտի սեյսմիկությունը, ճառագայթման պատահական աղբյուրների առկայությունը և էկոլոգիական այլ վիճակները: Սեփականության իրավունքն ընդունելուց հետո գնողը պարտավոր է տարածքի շահագործման գործընթացում հանդես գալ որպես վաճառողի իրավահաջորդ: Կողմերը պետք է պայմանավորվեն նաև հարկերի մուծման և գործարքի ձևակերպման հետ կապված ծախսերի վճարման մասին: Անշարժ գույքի առքուվաճառքի պայմանագրերի կնքման ժամանակ առաջանում են բազմապիսի հարցեր, որոնք վերաբերում են քաղաքաշինությանը, ջրային ռեսուրսների պահպանմանն ու մաքրությանը, ծառատեսակներին և այլն: Ցանկալի է դրանց տալ հստակ ձևակերպումներ: Հետևապես նպատակահարմար է, որպեսզի առքուվաճառքի գործարքը ձևակերպեն մասնագետները: Իսկ պայմանագիրը ստորագրող պաշտոնատար անձին խորհուրդ է տրվում առաջնորդվել հետևյալ սկզբունքով, «ստորագրել միայն իրավաբանից հետո»:

Ավելացնենք նաև, որ հողամասերի, ընդերքի մասերի, ջրային օբյեկտների և անտառների առքուվաճառքի պայմանագրերին պետք է կցել կադաստրային վկայականի պատճենը, հողամասի պլանը՝ սահմաններով, մասշտաբով, տարածքում գտնվող այլ անշարժ գույքի, ինժեներական ցանցի (էլեկտրահաղորդման գծեր, ջրատարներ, գազատարներ և այլն) և պետական գեոդեզիական կետի նշումով:

Շարժական գույքի առքուվաճառքի պայմանագիրը իր ընդհանուր պայմաններով նման է անշարժ գույքի առքուվաճառքի պայմանագրին: Նկատի ունենալով, որ շարժական գույքը կարող է լինել խառը անվանացանկի, խորհուրդ է տրվում պայմանագրում նշել դրանցից յուրաքանչյուրի անվանումը, քանակը և արժեքը: Միաժամանակ անհրաժեշտ է նշել վճարման կոնկրետ ժամկետը, իսկ անհրաժեշտության դեպքում՝ վճարումը գույքի առանձին տեսակների համար:

ԳԼՈՒԽ 5

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱԾԱՌՔԻ ԺԱՄԱՆԱԿ ԿԻՐԱՌՎՈՂ ԱՅԼ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐ ԵՎ ՓԱՍՏԱԹՂԹԵՐ

5.1. Առևտրային բեռների տրանսպորտային-էքսպեդիտորական սպասարկման պայմանագիր

Առևտրային գործարքների ժամանակ ձևավորվող փոխադարձ հարաբերությունների կարգավորման գործում կարևոր դեր են խաղում բեռների տրանսպորտային-էքսպեդիտորական պայմանագրերը: Եթե բեռնափոխադրումները իրականացնում են միջնորդ կազմակերպությունները, ապա պայմանագրերը կատարվում են պատվիրատուի և միջնորդ կազմակերպության միջև, վերջինս իր հերթին պայմանագիր է կնքում տրանսպորտային ձեռնարկությունների հետ: Բեռի տեղը համոզես է գալիս որպես առաքող, միջնորդ կազմակերպությունը՝ կապալառու, տրանսպորտային կազմակերպությունը՝ փոխադրող, իսկ բեռը ստացողը՝ ստացող կազմակերպություն:

Եթե առաքողը տրանսպորտային կազմակերպության հետ անհիշական հարաբերությունների մեջ է մտնում առանց միջնորդի, ապա առաքողի և փոխադրողի միջև է կնքվում փոխադրման պայմանագիր:

Տրանսպորտային-էքսպեդիտորական պայմանագրով պատվիրատուն (առաքող) հանձնարարում է, իսկ կապալառուն իր վրա է վերցնում բեռների փոխադրումը տրանսպորտի բոլոր հնարավոր տեսակներով իրականացնելու գործընթացը: Մասնավորապես, կապալառուն պատվիրատուի հայտերի հիման վրա կազմակերպում է բեռնափոխադրումները և իրականացնում բեռների տրանսպորտային-էքսպեդիտորական սպասարկում, նրան խորհուրդ է տալիս պայմանագրերի տրանսպորտային պայմանների ձևակերպման, փոխադրման ռացիոնալ երթուղիների և ձևերի ընտրության ու այլ գործառնությունների վերաբերյալ: Կապալառուն պայմանագրի տրանսպորտային պայմանները համաձայնեցնում է նաև զնորդ կազմակերպությունների հետ և կազմում փոխադրումների իրականացման օպերատիվ պլաններ: Սահմանված կարգով վերջիններս համաձայնեցվում են համապատասխան տրանսպորտային կազմակերպությունների հետ և ներկայացվում պատվիրատուին: Կապալառուն պատվիրա-

տուին է ներկայացնում նաև լրացուցիչ առաջադրանքներ իր բազաներում ներկրվող բեռների վերաբերյալ, կազմակերպում է նաև բեռների սպասարկման աշխատանքները, մասնավորապես՝ պատվիրատուի համձնարարությամբ և նրա հաշվին իրականացնում է բեռների վերափաթեթավորման, վերանշավորման, կշռման, տարայի վերանորոգման, ապրանքի որակի, նմուշների համապատասխանության, փաստաթղթերի ստուգման աշխատանքներ և այլ գործառնություններ: Այդ աշխատանքների կատարման համար կապալառուն հայտեր է ներկայացնում համապատասխան կազմակերպություններին և հետևում դրանց ժամանակին և որակով կատարմանը: Իսկ տրանսպորտային կազմակերպությունների հետ հաշվարկներ է վարում բեռնման-բեռնաթափման աշխատանքների, պահեստավորման, փոխադրման և այլ ծառայությունների վերաբերյալ, կազմում և համապատասխան բանկին ու ֆիրմաներին է ներկայացնում տրանսպորտային, բեռն ուղեկցող և հաշվարկային անհրաժեշտ փաստաթղթերը:

Պատվիրատուն կապալառուին է ներկայացնում բեռների փոխադրման տարեկան հայտերը և լիազորագրերը: Միաժամանակ, գործող սակագների համաձայն, հատուցում է կապալառուի բեռնափոխադրումների իրականացման հետ կապված ծախսերը: Պայմանագրի կողմերը գործող օրենսդրությամբ պատասխանատվություն են կրում իրենց չկատարած կամ ոչ պատշաճ կատարած պարտավորությունների դիմաց: Կողմերից յուրաքանչյուրը պարտավոր է իր պարտականությունները կատարելիս համագործակցել մյուս կողմի հետ: Պայմանագրային պարտավորությունները խախտած կողմը պարտավոր է անհապաղ վերացնել թերությունները:

Եթե կողմերից մեկն իր պարտավորությունների կատարմանը մասնակից է դարձրել երրորդ կողմին, ապա նրա կատարած աշխատանքների համար ինքն է պատասխանատու պայմանադիր կողմի առջև: Կողմերը պատասխանատվությունից լրիվ կամ մասնակիորեն ազատվում են, եթե պարտավորությունները չեն կատարվել անհաղթահարելի հանգամանքների պատճառով: Կապալառուն և նրա տարածքային կազմակերպությունները պատասխանատվություն են կրում նաև պատվիրատուին պատճառած վնասի համար, մասնավորապես՝ ժամանակավոր ի պահ տրված բեռը կորցնելու կամ վնասելու, արտադրանքի որակը վատացնելու համար: Իսկ պատվիրատուն պատասխանատվություն է կրում կապալառուին պատճառած վնասի համար: Երկու կողմերի՝ մեկը մյուսին պատճառած վնասի չափը, փոխհատուցման պայմանները նույնպես նախատեսվում են պայմանագրով:

Փոխադրման պայմանագրով փոխադրողը պարտավորվում է առաքողի կողմից իրեն վստահված բեռը հասցնել պայմանագրով նախատեսված վայրը և հանձնել լիազորված անձին, իսկ առաքողը՝ վճարել բեռի փոխադրման համար նախատեսված ծախսը:

Պայմանագրում նշվում են բեռի լրիվ անվանումը, նկարագիրը, քաշը, առաքման և նշանակման կոնկրետ վայրերը, բեռը ստացող անձը և նրա լիազորությունները հաստատող փաստաթղթերը:

Բեռի փոխադրման պայմանագրով սահմանվում են նաև կողմերի իրավունքներն ու պարտավորությունները: Մասնավորապես, փոխադրողը պարտավոր է որոշել փոխադրումն իրականացնելու համար անհրաժեշտ տրանսպորտային միջոցների տեսակները և դրանց քանակը, առաքողի հայտի հիման վրա նրան տրամադրել փոխադրման համար պիտանի և սարքին տրանսպորտային միջոցներ՝ հաշվի առնելով դրանց համապատասխանությունը սանիտարական և տեխնիկական նորմերի պահանջներին և բեռների առանձնահատկությունները: Փոխադրողը պարտավորվում է նաև բեռի հանձնման վայրում բեռնումն իրականացնել նախատեսված ժամկետում և բեռը նշանակման վայրը հասցնել և ստացողին հանձնել պայմանագրում նշված ժամկետից ոչ ուշ:

Փոխադրողն իրավունք ունի պահել փոխադրման համար հանձնված բեռներն՝ ի ապահովում իրեն հասանելիք փոխադրավարծի: Առաքող կողմը պարտավորվում է մինչև տրանսպորտային միջոցների ժամանումը հանձնման վայր նախապատրաստել փոխադրման ենթակա բեռը, փոխադրման փաստաթղթերը, բեռնման և բեռնաթափման վայր հասցնելու իրավունքի անցաթղթերը, տրանսպորտային միջոցների ժամանումից հետո ստուգել նրանց պիտանելիությունը: Առաքողն իրավունք ունի հրաժարվել համապատասխան բեռի փոխադրման համար ոչ պիտանի տրանսպորտային միջոցներից:

Փոխադրման պայմանագրում նախատեսվում են նաև պայմանագրի ընդհանուր գինը, փոխադրման վարձը, բեռնման և բեռնաթափման ծառայությունների համար վճարի չափը և վճարումների կատարման ժամկետները: Գործող օրենսդրության համաձայն՝ պայմանագրում նշվում է նաև կողմերի պատասխանատվությունը:

Փոխադրողը պատասխանատվություն է կրում ընդունված հայտին համապատասխան բեռի փոխադրման համար տրանսպորտային միջոցներ չտրամադրելու, իսկ առաքողը՝ բեռը չներկայացնելու կամ տրամադրված տրանսպորտային միջոցներն այլ պատճառներով չօգտագործելու համար:

Ինչպես փոխադրողը, այնպես էլ առաքողը այդպիսի պատասխանատվությունից ազատվում են, եթե դրանք տեղի են ունեցել ֆորս-մաժորային հանգամանքների հետևանքով, որոշակի ուղղություն

րով բեռների փոխադրումներն օրենքով սահմանված կարգով ժամանակավորապես դադարեցնելու կամ սահմանափակելու հետևանքով և օրենքով սահմանված այլ դեպքերում: Փոխադրողը պատասխանատվություն է կրում նաև բեռի կորստի, պակասորդի, վնասվածքի համար, որոնք տեղի են ունեցել այն փոխադրման ընդունելուց հետո, մինչև բեռը ստացողին հանձնելը, եթե չի ապացուցում, որ դրանք տեղի են ունեցել այնպիսի հանգամանքներում, որոնք փոխադրողը չէր կարող կանխել և որոնց վերացնելը իրենից կախված չէր:

Բեռի փոխադրման ժամանակ հասցված վնասը փոխադրողը հատուցում է. բեռի կորստի դեպքում՝ արժեքի չափով, պակասորդի դեպքում՝ պակասած բեռի արժեքի չափով, բեռի վնասվածքի դեպքում՝ նվազած արժեքի չափով, իսկ վնասված բեռի վերանորոգման անհնարինության դեպքում՝ դրա արժեքի չափով և արժեքի հայտարարությամբ փոխադրման հանձնված բեռի կորստի դեպքում՝ հայտարարված արժեքի չափով:

Բեռի կորստի, պակասորդի և վնասվածքի հետևանքով առաջացած վնասի հատուցման հետ մեկտեղ, փոխադրողն առաքողին վերադարձնում է նաև փոխադրավարձը, որը զանձվել էր այդպիսի բեռների փոխադրման համար:

Պայմանագրի կատարման ընթացքում կողմերի գրավոր համաձայնությամբ կարող են նրանում կատարվել լրացումներ և փոփոխություններ: Իսկ պայմանագրի գործողության ընթացքում կողմերի միջև առաջացած վեճերը լուծվում են ՀՀ գործող օրենսդրությամբ սահմանված կարգով:

5.2. Ֆրանչայզինգի համաձայնագիր

Ֆրանչայզինգը բաշխման համակարգ է, որի ժամանակ մի ֆիրման՝ ֆրանչայզերը, իր հսկիչ լիցենզիան օգտագործելու իրավունքը տալիս է մեկ ուրիշ ֆիրմայի՝ ֆրանչայզիին: Այլ կերպ ասած՝ վերջինս օգտվում է առաջինի առևտրանիշից: «Ֆրանչայզինգ» տերմինը ծագել է անգլերեն «franchise» բառից, որը նշանակում է «իրավունք», «արտոնություն», «առևտրի թույլատրելի տեղ»:

Ֆրանչայզինգը պահանջում է որոշակի բարոյական նորմերի պահպանում, որի դեպքում այն նշանակալի օգուտ է բերում և՛ ֆրանչայզերին, և՛ ֆրանչայզիին, և՛ ապրանքներն ու ծառայությունները սպառողներին: Ֆրանչայզինգը հնագույն գործարարական համակարգ է, որը մեր օրերում դարձել է փոքր գործարարության հիմնական ձևերից մեկը:

Շատ երկրներում ֆրանչայզինգ կարող են ստանալ բոլոր իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք:

Հսկիչ լիցենզիան, որը մի անձից (ֆիրմայից) տրվում է մյուս անձին (ֆիրմային), թույլ է տալիս վերջինիս որոշակի ժամանակի ընթացքում զբաղվել որոշակի գործունեությամբ և վճարել որոշակի գումար ֆրանչայզերին: Այդ ընթացքում ֆրանչայզերը նպաստում է ֆրանչայզիի գործունեությանը և իրականացնում վերահսկողություն:

Ֆրանչայզինգն առավել ընդունելի է ներքին շուկայի համար: Այն մեծ տարածում ունի առևտրում և հանրային սննդում, սպասարկումների, ծառայությունների ոլորտներում, գործարարությանը նպաստող աշխատանքներում, շինարարությունում և շիննորոգման աշխատանքներում, կրթության, առողջապահության և զբոսաշրջության մեջ, տնային տնտեսությունում և այլն:

Ֆրանչայզինգն ունի և՛ դրական, և՛ բացասական կողմեր: Այն ֆրանչայզերին թույլ է տալիս ընդլայնել իր գործունեության շրջանակները՝ փաստորեն օգտագործելով մեկ ուրիշ անձի պատկանող սեփականությունը, հեշտությամբ ընկալվել տեղի բնակչության կողմից, հեռու մնալ աշխատուժին վերաբերող հարցերից: Ֆրանչայզերի համար դժվարություններ են ծագում վերահսկման, շահույթի օգտագործման, տեղեկատվության ճշտության, բարձրորակ կադրերի հավաքագրման, կառավարման, գործարարության սկզբունքների համապատասխանեցման և այլ հարցերում: Իսկ ֆրանչայզին հնարավորություն է ստանում փոքր կապիտալ ծախսերով աշխատեցնել իր ձեռնարկությունը, ապրանքները վաճառել ճանաչված առևտրային նշանով, քիչ ենթարկվել ռիսկի և մրցակցության, առաջին հերթին իր ընտանիքի անդամների համար ապահովել աշխատատեղեր և ունենալ որոշակի ինքնուրույնություն:

Ֆրանչայզինգն իրականացվում է հետևյալ ձևով. արտադրող-մանրածախ առևտրական, արտադրող-ֆրանչայզեր-մանրածախ առևտրական, արտադրող-մեծածախ առևտրական, մեծածախ առևտրական-մանրածախ առևտրական և լիցենզիար մանրածախ առևտրական: Վերջին տասնամյակներում ի հայտ են եկել ֆրանչայզինգի նոր ձևեր, ինչպիսիք են՝ աշխատատեղերի, ձեռնարկությունների և ներդրումների ֆրանչայզինգները:

Ինչպես տեսնում ենք, ֆրանչայզինգը բավականին բարդ և բազմակողմանի հարաբերություններ ընդգրկող գործունեություն է և շաղկապում է տարբեր կողմերի շահերը: Թերևս դա է պատճառը, որ ճանաչված ընկերությունները, ֆիրմաները և բանկերը իրենք են մշակում ֆրանչայզինգի օրինակելի համաձայնագրեր (պայմանագրեր), որոնք այնուհետև ֆրանչայզերն ու ֆրանչայզին կոնկրետաց-

նում են և դնում գործողության մեջ: Ֆրանչայզինգի համաձայնագիրն ունենում է ծավալուն բացատրական և վերլուծական մաս: Նրանում մեկնաբանվում են բոլոր հասկացությունները, այդ թվում՝ «առևտրական գործունեություն», «գովազդ», «պայմաններ», «իրավունք», «ընթացիկ պարզատրություններ», «ֆինանսական տարի», «նուտքի վճար», «տեղաբաշխում», «բիզնեսի վարում», «առևտրանիշ», «տարածք», «գործողության ժամկետ», «նոու-հաու», «թույլատրված անվանում» և այլն: Այնուհետև տրվում են համաձայնագրի ստանդարտ պայմանները: Այս բաժնում ֆրանչայզերը հաստատում է, որ ինքը հանդիսանում է տվյալ առևտրանիշի և նոու-հաուի տերը և պարտավորվում է իրականացնել ֆրանչայզիի անձնակազմի ուսուցումը, բիզնեսի նորացումն ու ղեկավարումը, գովազդը, ծախսերն՝ ըստ նախահաշվի, պատվեր տալը և տեղեկատվություն տրամադրելը:

Ավելի շատ են ֆրանչայզիի պարտավորությունները: Նա պարտավոր է բիզնեսով զբաղվել ուսուցումն ավարտելուց հետո, ֆրանչայզերի առևտրանիշից օգտվել պաշտոնապես և հանդես գալ այդ առևտրանիշի պաշտպանությամբ, պահպանել առևտրական գաղտնիքը և նույնը պահանջել մյուս անձանցից, չզբաղվել ուրիշ բիզնեսով և չհամագործակցել այլ ձեռնարկությունների հետ, չկատարել անօրինական գործարքներ, ձևակերպել հաշվարկները, վճարել ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ), կատարել հաշվապահական հաշվառում, ներկայացնել հաշվետվություններ, կազմակերպել ապրանքաշարժը: Բավական շատ են այն պայմանները, որոնք վերաբերում են սեփականատիրական իրավունքին կամ կապված են դրա հետ: Օրինակ, հեղինակային իրավունքի պահպանումը, ապահովագրումը, իրավունքի փոխանցումը, նոու-հաուն, շինությունների ստուգման տեսչությունը, սեփականատիրական իրավունքի ծանուցումը, ենթաֆրանչայզինգի արգելումը և այլն:

Ֆրանչայզինգի համաձայնագրում համապատասխան տեղ է հատկացվում գների, վճարվող տոկոսներին, վաճառքի կրճատմանը, նոր առևտրական կետերին, ֆորս-մաժորային իրավիճակին, սնանկացմանը, համաձայնագրի ժամկետը լրանալուց հետո կատարվող իրավական և ֆինանսական ընթացակարգերին, համաձայնագրի ժամկետի երկարացմանը, նույնիսկ՝ կողմերից որևէ մեկի անգործունակությանն ու մահվանը:

5.3. Մարքեթինգային ծառայության պայմանագիր

Մարքեթինգը ընդգրկել է հասարակական կյանքի բոլոր ոլորտները: Այն զուտ շուկայական գործունեությունից վերաճել է կենսակերպի, կենսափիլիսոփայության՝ իր տրամաբանությամբ, օրենքներով, կատեգորիաներով ու հասկացություններով: Մինչև օրս շատերը մարքեթինգը նույնացնում են վաճառահանման ու ապրանքաշարժի խթանման հետ: Ինչ խոսք, դա ամբողջը չէ: Մարքեթինգը մտահոգման կենսագործման, պլանավորման և գնագոյացման գործընթաց է, որը ապրանքների փոխանակման, իրացման և շարժի միջոցով բավարարում է առանձին անձանց և կազմակերպությունների պահանջները:

Մարքեթինգի նպատակն է սպառողին ճանաչել այնպես, որպեսզի թողարկվող ապրանքներն ու ծառայությունները լրիվ համապատասխանեն նրա պահանջներին: Այս սկզբունքով աշխատում են շուկայական տնտեսությամբ երկրների խոշոր ընկերություններն ու ֆիրմաները: Արդյունաբերական սպառողների և վերջնական սպառողների պահանջարկները փոխապայմանավորված ամբողջություն են: Սակայն առաջինը ածանցվում է երկրորդից: Այդ բարդ և բազմագործոն հարաբերությունների կառավարումը, տարբեր սուբյեկտների միջև տնտեսական կապերի ձևավորումը մարքեթինգի հիմնական գործառույթներից է: Մարքեթինգային հետազոտությունը խիստ աշխատատար և մեծ ֆինանսական միջոցներ պահանջող գործընթաց է: Դա է պատճառը, որ մինչ օրս Հայաստանում նման հետազոտություն չի կատարվել: Բազմակողմանի մարքեթինգային հետազոտություն ի վիճակի են կատարել խոշոր և ֆինանսապես կայուն ընկերությունները, ինչպիսիք Հայաստանում չկան: Իսկ փոքր ու միջին ձեռնարկությունները նույնիսկ չեն փորձում իրենց նման շռայլություն թույլ տալ: Բայց, մյուս կողմից, այդպիսի հետազոտություններն օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ են: Հետևապես, պետք է միավորել ջանքերն ու միջոցները և այդ ոլորտը դարձնել պետության հոգացության առարկա:

2002թ. կսկսի գործել ՀՀ առևտրի և տնտեսական զարգացման նախարարության տեղեկատվական-մարքեթինգային կենտրոնը (ՏՄԿ): Նման ծրագրեր ունեն մաև որոշ ֆիզիկական անձինք, որոնք ցանկանում են ստեղծել մարքեթինգային հետազոտությունների կենտրոն (ՄՀԿ)՝ առևտրային սկզբունքներով:

ՏՄԿ-ն նպատակ ունի խթանել շուկայական հարաբերությունների տեղեկատվական բազայի զարգացումը, ներքին և արտաքին շուկաներում ապրանքաշարժի կատարելագործումը, արտադրողներին, սպառողներին և առևտրական կազմակերպություններին մշակված և

համակարգված տեղեկատվությամբ ապահովվումը, առքուվաճառքի գործարքներ կնքելու անհրաժեշտ իրավական-նորմատիվային դաշտի ձևավորումը: Այն պետք է նպաստի ապրանքների գնման և վաճառահամման շուկաների հետազոտման, վերլուծության և ընտրության գործին: ՏՄԿ-ի ծառայություններից օգտվելու հնարավորություն կունենան տեղական և արտասահմանյան արտադրողներն ու սպառողները, կառավարող մարմինները, միջազգային կազմակերպությունները, ինչպես նաև ստանդարտացման, սերտիֆիկացման և ապրանքանիշերի ծառայությունները: Այն պետք է անցկացնի գովազդային համալիր միջոցառումներ, աջակցի արդյունավետ գնագոյացման քաղաքականության վարմանը, մարքեթինգային ծառայություններ տրամադրի արտադրողներին և առևտրական կազմակերպություններին:

Նման բազմաբովանդակ գործունեություն իրականացնելու համար մարքեթինգային ամեն մի կենտրոն (ֆիրմա) կամ մասնավոր փորձագետ գործարար հարաբերությունների մեջ է մտնելու բազմաթիվ տնտեսավարող սուբյեկտների հետ: Այդ հարաբերությունները, բնականաբար, պետք է ձևակերպվեն համապատասխան պայմանագրերով կամ համաձայնագրերով: Այդ իսկ պատճառով, նկատի ունենալով նաև արտասահմանյան փորձը, նպատակահարմար է ներկայացնել այն անհրաժեշտ պայմանները, որոնք ցանկալի է, որ նշվեն մարքեթինգային ծառայության պայմանագրերում:

Մարքեթինգային ծառայության պայմանագրերում, ապրանքների առքուվաճառքի տիպային պայմանագրում (պարտավորագրում) ընդունված պարտադիր հոդվածների հետ մեկտեղ, նպատակահարմար է նշել նաև գործարքի առանձնահատկություններից բխող պայմանները: Այդպիսիք բավականին շատ են և մեծ մասամբ վերաբերում են պայմանագրի առարկային, կողմերի իրավունքներին ու պարտավորություններին և տեղեկատվության գաղտնիությանը: Անհրաժեշտ է թվարկել ցուցաբերվող մարքեթինգային ծառայությունները, այդ թվում՝ տեղեկատվական պատվիրատուների, առանձին ապրանքների շուկաների տարողության, ապրանքների ձեռքբերման արդյունավետ ձևերի, գովազդի մախրնտրելի տեսակի, ապրանքների վաճառահամման նպատակահարմար ուղիների և կառուցվածքի, ապրանքների պահպանման մասին և այլն: Անհրաժեշտ է նաև պայմանավորվել, թե պատվիրատուն և կատարողը ինչ փոխադարձ գործողություններ կարող են կատարել միմյանց օգտին:

Մարքեթինգային ծառայության պայմանագրում կողմերը պետք է նշեն, թե հետազոտության ոչ բավարար կամ բացասական արդյունքի դեպքում ինչպես են շարունակելու հարաբերությունները և ինչ միջոցառումներ են իրականացնելու: Պատվիրատուն և կատարողը

ունեն այնպիսի իրավունքներ և պարտավորություններ, որոնք առանձնահատուկ են և պետք է նշվեն պայմանագրում: Օրինակ, տեղեկատվության ամբողջական կամ մաս-մաս ներկայացումը, պատվիրատուի մասին տեղեկություններ չհրապարակելը, աշխատանքներում երրորդ անձի ներգրավումը, ներքին և առաջնային տեղեկատվության տրամադրումը և այլն: Կողմերն իրենք են որոշում տեղեկատվության բնույթը և անհրաժեշտության դեպքում կազմում են համապատասխան հավելվածներ և դրանցում նշում տեղեկատվությունը, նրա գաղտնիությունը և երրորդ կողմին այն հայտնելու կամ վաճառելու համաձայնությունը:

5.4. Առքուվաճառքի հարաբերությունների կարգավորման երաշխիքային փաստաթղթեր

Ապրանքների առքուվաճառքի գործարքը ձևակերպելիս և պայմանագրային պարտավորությունները կատարելիս կողմերի, նրանց և բանկերի, պետական մարմինների և միջազգային կազմակերպությունների միջև ձևավորվում են բազմապիսի հարաբերություններ և ծագում են տարբեր վիճելի հարցեր: Դրանք կարգավորելու նպատակով կիրառվում են մի քանի փաստաթղթեր, որոնք գործում են և՛ ներքին, և՛ արտաքին շուկայում: Այդ փաստաթղթերի նորմատիվային հիմքերն ընդունվում են տվյալ երկրի և միջազգային կազմակերպությունների կողմից: Դրանցից առավելապես տարածված են «երաշխիքները», «ապրանքների ընդունման ակտերը», «բողոքարկները», «հայցադիմումները» և այլն:

Երաշխիքը բանկի, ֆինանսական կազմակերպության, վերադասի կամ պետության պարտավորությունն է՝ որևէ գործառնության համար վճարել, եթե երրորդ կողմը հրաժարվում է որոշակի պարտավորությունների կատարումից: Դա նաև կոչվում է երաշխիքային նամակ: Երաշխիքային գործարքներին մասնակցում է երեք կողմ.

- ◆ պրինցիպալ՝ անձը, որի հանձնարարությամբ տրվում է երաշխիքը,
- ◆ երաշխավորող՝ բանկը, որն իր վրա է վերցնում պարտավորությունը,
- ◆ բենեֆիցիար՝ անձը, որի օգտին տրվում է երաշխիքը:

Գործնականում օգտագործվում են ուղղակի երաշխիքներ և փոխերաշխիքներ: Առաջին դեպքում երաշխավորողը պարտավորվում է վերցնում անմիջապես բենեֆիցիարի հանդեպ: Իսկ երկրորդ դեպքում որպես երաշխավորող հանդես է գալիս բենեֆիցիարի բանկը կամ վերջինիս երկրում գտնվող այլ բանկ՝ պրինցիպալի բանկի

հանձնարարությամբ: Այդ դեպքում պրինցիպալի բանկը փոխերաշխիքը ներկայացնում է թղթակից բանկին և խնդրում նրա երաշխավորությունը հոգուտ բենեֆիցիարի՝ իր լրիվ պատասխանատվությամբ:

Կատարման տեսակետից երաշխիքները լինում են անվերապահ և պայմանական:

Անվերապահ երաշխիքի դեպքում երաշխավորող բանկը վճարումը կատարում է բենեֆիցիարի առաջին իսկ պահանջով: Այդպիսի երաշխիքը պաշտպանում է բենեֆիցիարի շահերը: Բենեֆիցիարը պահանջը պետք է ներկայացնի երաշխիքի գումարի և ժամկետի սահմաններում: Սովորաբար անվերապահ երաշխիքները տրվում են մշտական հուսալի հաճախորդներին:

Պայմանական երաշխիքի իրացումը կախված է որոշակի պայմանների կատարումից:

Երաշխիքները լինում են նաև վճարային և պայմանագրային:

Վճարային երաշխիքները տրվում են բանկերի կողմից, գնորդների՝ վաճառողների հանդեպ ունեցած վճարային պարտավորությունների ապահովման համար: Ուստի այդպիսի երաշխիքները պաշտպանում են արտահանողների շահերը և իրականացվում են ամենից առաջ առևտրային վարկի գծով հաշվարկներում:

Պայմանագրային երաշխիքներ տրվում են բանկերի կողմից՝ ներմուծողների շահերը պաշտպանելու համար:

Պայմանագրային երաշխիքներից են կանխավճարի վերադարձման, կատարման, տեղեկային և ժամանակավոր ներմուծման երաշխիքները: Կանխավճարային վերադարձման երաշխիքները բանկերի կողմից տրվում են արտահանողի հանձնարարությամբ, որը, պայմանագրի պայմանների համաձայն, որպես կանխավճար ստանում է ապրանքի լրիվ արժեքը կամ նրա մի մասը: Արտասահմանյան բանկերի կողմից հայրենական բանկերի օգտին տրված կանխավճարի վերադարձման երաշխիքները սովորաբար լինում են բացարձակ և կարող են իրացվել բենեֆիցիարի առաջին իսկ պահանջով: Կատարման երաշխիքը արտահանողի հանձնարարությամբ տրվում է ներմուծողի օգտին:

Տեղեկային երաշխիքն ապահովում է որոշակի գումարի վճարումը այն դեպքում, երբ սակարկությունը շահած ֆիրման հրաժարվում է կնքել պայմանագիրը և նախատեսում է վճարում բենեֆիցիարի առաջին իսկ ներկայացրած պահանջի դեպքում: Պայմանագրի ստորագրումից հետո տեղեկային երաշխիքը կարող է ձևակերպվել որպես պայմանագրի կատարման երաշխիք:

Ժամանակավոր ներմուծման կամ մաքսային մաքրման երաշխիքները կապալառուի հանձնարարությամբ բանկերի կողմից տրվում

են շինարարական կամ այլ աշխատանքների համար անհրաժեշտ սարքավորումների և նյութերի ժամանակավոր անմաքս ներմուծումն ապահովելու համար: Այդ սարքավորումները կամ նյութերը աշխատանքների կատարումից հետո նորից արտահանվում են: Ժամանակավոր ներմուծման երաշխիքը ապահովում է մաքսերի վճարումը, եթե սարքավորումները չեն արտահանվում:

Բողոքարկը վիճահարույց հարաբերությունները կարգավորելու պահանջագիր է, որով իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք դիմում են պարտապանին՝ պարտքը, տույժերն ու տուգանքները վճարելու, հասցրած վնասը փոխհատուցելու, ապրանքի թերությունները վերացնելու կամ գինը իջեցնելու համար: Բողոքարկը կողմերի միջև ծագած հարցերի անմիջական կարգավորման միջոց է առանց դատարան կամ արբիտրաժ դիմելու:

Բողոքարկի ձևակերպումն ու ներկայացումը կարգավորվում է գործող նորմատիվային ակտերով: Ապրանքների առքուվաճառքի ժամանակ կողմերի միջև ծագող վիճելի հարցերը կարգավորելու նպատակով ներկայացվում են հետևյալ տեսակի բողոքարկները.

- ◆ ապրանքների թերի մատակարարման մասին,
- ◆ ապրանքների ուշացումով մատակարարման մասին,
- ◆ որակյալ ապրանքների մատակարարման համար տույժեր և տուգանքներ գանձելու մասին,
- ◆ ապրանքների պակասորդի մասին,
- ◆ բեռների պակասորդի մասին,
- ◆ խոտանված ապրանքների արժեքի գանձման մասին,
- ◆ տարայի վերադարձման ուշացման կամ չվերադարձնելու համար տույժի գանձման մասին:

Բողոքարկը ներկայացնելիս անհրաժեշտ է պահպանել դրա ձևը և տալ վավերապայմանները, նշել պայմանագրի թիվը, գումարը, ժամկետը, փաստացի կատարողականը և տուգանքի չափը: Բողոքարկին որպես հավելված պետք է կցել բոլոր այն փաստաթղթերը, որոնցով հիմնավորվում է պահանջը, այդ թվում՝ տրանսպորտային փաստաթղթերը, ապրանքներն ըստ քանակի և որակի ընդունման ակտը կամ առևտրական ակտը և ներկայացուցչի հաստատման մամակը:

Չայցադիմումը վիճահարույց հարաբերությունները կարգավորելու դիմում է, որով իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք դիմում են դատարան կամ արբիտրաժ՝ իրենց վիճելի կամ ոտնահարված իրավունքների, կամ պետության կողմից պաշտպանվող շահերի պաշտպանության համար: Նման հարցերը քննարկվում են գործող օրենսդրությամբ, իսկ միջազգային տնտեսական հարաբերություններում ծագող վիճելի հարցերը՝ միջազգային համաձայնագրերի հի-

ման վրա: Հայցադիմումի հիմք են հանդիսանում այնպիսի փաստեր, ինչպիսիք են՝ ապրանքների թերի, անորակ կամ ոչ լրակազմ մատակարարումները, աշխատանքների ոչ ժամանակին և անորակ կատարումը, մատակարարված ապրանքների համար ուշացումով վճարումը կամ դրանից հրաժարվելը և այլն: Հայցադիմումը ներկայացվում է վնասների հատուցման, տույժեր և տուգանքներ գանձելու, ապրանքները վերադարձնելու, աշխատանքներ և ծառայություններ կատարելու և այլ նպատակներով:

Ապրանքների առքուվաճառքի հարաբերություններում առավելապես տարածված են հետևյալ տեսակի հայցադիմումները.

1. հայցադիմում ապրանքների թերի մատակարարման համար տուգանքի գանձման մասին,
2. հայցադիմում ապրանքների ուշացումով մատակարարման համար տուգանքի գանձման մասին,
3. հայցադիմում անորակ ապրանքների մատակարարման համար տույժերի և տուգանքների գանձման մասին,
4. հայցադիմում ապրանքների պակասորդի արժեքի գանձման մասին,
5. հայցադիմում բեռների պակասորդի արժեքի գանձման մասին,
6. հայցադիմում որակյալ ապրանքների մատակարարման համար տույժեր և տուգանքներ գանձելու մասին,
7. հայցադիմում տարայի վերադարձման, ուշացման համար տույժի գանձման մասին,
8. հայցադիմում ապրանքների մատակարարման պայմանագրի դադարեցման կամ պայմանների փոփոխման մասին,
9. հայցադիմում պետական մարմնի ակտի անվավեր ճանաչելու մասին (պետական գնումների դեպքում):

Հայցադիմում ներկայացնելիս պետք է պահպանել դրա ձևը և ներառել բոլոր վավերապայմանները: Պետք է նշվեն հայցվորի և պատասխանողի ճիշտ և լրիվ անվանումները, նրանց գտնվելու և բնակվելու վայրը, վեճի բնույթը, հայցադիմումի հիմքերը, ապացույցները, պահանջվող հատուցումը: Հայցադիմումին որպես հավելված անհրաժեշտ է կցել բոլոր այն նյութերը, որոնցով հիմնավորված է հայցվորի գործողությունը, ինչպես նաև սկզբնական անհրաժեշտ փաստաթղթերը, այդ թվում՝ պայմանագրի, բողոքարկի, կարգագրի, հաշվի պատճենները, բողոքարկի պատասխանը, ընդունման ակտը, տույժի և տուգանքի հաշվարկը, պետական տուրքի վճարման հանձնարարագիրը և այլ փաստաթղթեր, որոնցով հիմնավորվում են հայցադիմումի պահանջները:

Ակտը պաշտոնական փաստաթուղթ է, որով հաստատագրվում է գործարքը: Գործնականում առավելապես տարածված են տնտեսական գործարքներ հաստատագրող ակտերը, իսկ դրանց մեջ՝ *առևտրային ակտերը*: Դրանք կազմվում են բեռները փոխադրելիս, վերջիններիս պակասորդի կամ փջանալու դեպքում: Առևտրային ակտը հիմք է հանդիսանում տուժող կողմի պահանջները ներկայացնելու և մեղավոր կողմին նյութական պատասխանատվության ենթարկելու համար: Դրա հիման վրա մատակարարին կամ տրանսպորտային կազմակերպությանը ներկայացվում է բողոքարկ, իսկ անհրաժեշտության դեպքում՝ հայցադիմում դատարանին կամ արբիտրաժին: Առևտրային ակտը պետք է համապատասխանի ընդհանուր ձևի ակտին և ներառի միայն փաստացի տվյալները, բեռի և նկատված թերությունների ճշգրիտ նկարագրումը, այն հանգամանքները, երբ նկատվել է թերությունը:

Ապրանքների ընդունման ակտերից են.

- ◆ ապրանքներն ըստ որակի ընդունման ակտ,
- ◆ ապրանքներն ըստ քանակի ընդունման ակտ,
- ◆ ապրանքներն ըստ որակի և քանակի ընդունման ակտ:

Գոյություն ունի նաև *բողոքարկային ակտ*: Եթե բեռը ստանալիս հայտնաբերվում են ապրանքների որակական տարբերություններ, ապա ակտում պետք է նշել այն կազմող կազմակերպության անվանումը, ապրանքի ընդունման և ակտը կազմելու տեղը և ժամանակը, հանձնաժողովի կազմի, այդ թվում՝ ոչ շահագրգիռ անձի պաշտոններն ու անունները: Այնուհետև պետք է նշել բոլոր այն փաստաթղթերի անուններն ու համարները, կազմելու ժամկետները, որոնք անհրաժեշտ են հետագա գործողությունների համար: Նշվում են նաև տարայի և փաթեթի վիճակը, դրանց բացման ժամկետը, կապարակնիքների վիճակը, ապրանքների փաստացի քանակը, այդ թվում՝ խոտանը, մմուշներ վերցնելու, ապրանքների թրությունների, դրանց որակի իջեցման մասին և հանձնաժողովի եզրակացությունը:

Ապրանքներն ըստ քանակի ընդունելիս կազմվող ակտում ցույց են տրվում վերոհիշյալ պայմանները, ինչպես նաև ապրանքների քանակը՝ ըստ փաստաթղթերի, փաստացի քանակը, այդ թվում՝ պակասորդը, վնասվածքները, եթե հայտնաբերվում է՝ նաև ավելցուկը: Ապրանքներն ըստ որակի և քանակի ընդունման ակտում նշվում են բոլոր այն պայմանները, որոնք վերաբերում են որակին, քանակին ու կատարված գործողություններին:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. Հայաստանի Հանրապետության քաղաքացիական օրենսգիրք (1998թ.), ՀՀ կառավարության պաշտոնական հրատարակություն:
2. Հայաստանի Հանրապետության գործող օրենքների ժողովածու (1995-1999թթ.), գիրք Ա.:
3. Հայաստանի Հանրապետության գործող օրենքների ժողովածու (1995-1999թթ.), գիրք Բ.:
4. Հայաստանի Հանրապետության գործող օրենքների ժողովածու (1995-1999թթ.), գիրք Գ.:
5. ՀՀ օրենքը ներքին շուկայի պաշտպանության մասին (2001թ.):
6. ՀՀ օրենքը սպառողների իրավունքների պաշտպանության մասին (2001թ.):
7. ՀՀ ԿԲ տեղեկագիր, «Տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից միջազգային առևտրային գործարքներում կիրառվող վճարման ձևերը», Երևան 1997:
8. Հայաստան - ֆինանսներ և էկոնոմիկա, 2001, N 7:
9. Տիպային պայմանագրերի ժողովածու, Երևան, 2000:
10. Джон Стенворт, Брайн Смит-“Франчайзинг в малом бизнесе”, перевод с английского, Москва “Аудит”, 1996.
11. “ИНКОТЕРМС” — международные правила интерпретации коммерческих терминов.
12. Конвенция организации объединенных наций о договорах международной купли-продаж товаров, “Виенна 1980”.
13. Сборник типовых договоров, 3-е издание, Москва, “Инфра-М”, 2000.
14. Как продать ваш товар на внешнем рынке, справочник, изд. “мысль”, 1990.

Բ Ո Վ Ա Ն Դ Ա Կ ՈՒ Թ Յ ՈՒ Ն

ԳԼՈՒԽ ԱՌԱՋԻՆ

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ ՄՇԱԿՄԱՆ
ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

- | | |
|---|---|
| 1.1. Պայմանագրերի գործողության միջավայրը ----- | 4 |
| 1.2. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի և
պարտավորագրերի օրենսդրական հիմքերը ----- | 7 |

ԳԼՈՒԽ ԵՐԿՐՈՐԴ

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ ՈՒ
ՊԱՐՏԱՎՈՐԱԳՐԵՐԻ ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

- | | |
|--|----|
| 2.1. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերին
ներկայացվող պահանջները ----- | 12 |
| 2.2. Արտահանման-մերմուծման գործարքների ձևակերպումն ու
կնքումը ----- | 15 |
| 2.3. Ապրանքների առքուվաճառքի տիպային պարտավորագրերը----- | 23 |

ԳԼՈՒԽ ԵՐՐՈՐԴ

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐՈՒՄ ԿԻՐԱՌՎՈՂ
ԳՆԵՐԸ ԵՎ ՎՃԱՐՄԱՆ ՁԵՎԵՐԸ

- | | |
|--|----|
| 3.1. Ապրանքների շարժը և իրացման համակարգը ----- | 35 |
| 3.2. Պայմանագրային գների սահմանման մեթոդները ----- | 41 |
| 3.3. Պայմանագրային գների սահմանումը և
պետական-հասարակական քաղաքականությունը ----- | 47 |
| 3.4. Միջազգային առևտրի պայմանները և պարտավորագրերում
կիրառվող գները ----- | 49 |
| 3.5. Առևտրային գործարքներում կիրառվող վճարման ձևերն ու
եղանակները ----- | 62 |

ԳԼՈՒԽ ՉՈՐՐՈՐԴ

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐԻ
ԱՌԱՋՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

4.1. Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերի տարբերությունների առաջացման պատճառները -----	71
4.2. Ապրանքների մի քանի տեսակների առքուվաճառքի պայմանագրերի առանձնահատկությունները -----	74
4.3. Անշարժ և շարժական գույքի առքուվաճառքի պայմանագրերի առանձնահատկությունները -----	77

ԳԼՈՒԽ ԶԻՆԳԵՐՈՐԴ

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ԺԱՄԱՆԱԿ ԿԻՐԱՌՎՈՂ ԱՅԼ ՊԱՅՄԱՆԱԳՐԵՐ ԵՎ ՓԱՍՏԱԹՂԹԵՐ

5.1. Առևտրային բեռների տրանսպորտային-էքսպեդիտորական սպասարկման պայմանագիր -----	80
5.2. Ֆրանչայզինգի համաձայնագիր -----	83
5.3. Մարքեթինգային ծառայության պայմանագիր -----	86
5.4. Առքուվաճառքի հարաբերությունների կարգավորման երաշխիքային փաստաթղթեր -----	88
 ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ -----	 93

**Սահակյան Շիրակ Սահակի
Տիգրանյան Իշխան Տաճատի
Սահակյան Լիլիթ Շիրակի**

**Ապրանքների առքուվաճառքի պայմանագրերը
մարքեթինգում**

(ուսումնական ձեռնարկ)

Հրատ. խմբագիր՝ Ռ Վարդանյան

Ստորագրված է տպագրության 09.07.2002 թ.:

Չափսը՝ 60x 84_{1/16}: Թուղթ՝ օֆսեթ:

Տպագրություն՝ օֆսեթ: 6 տպ. մամուլ:

Պատվեր՝ 138: Տպաքանակ՝ 250:

«Տնտեսագետ» հրատարակչություն

Երևան 25, Նալբանդյան 128