

І. В. Черниш,

*д. е. н., доцент, доцент кафедри туризму та адміністрування,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава*

І. О. Городницька,

магістрант, Полтавський національний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМИ КОНТРАКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

I. V. Chernysh,

Doctor of economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism and Administration,

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava

I. O. Horodnytska,

Master's degree student, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava

MANAGEMENT OF EXTERNAL ECONOMIC CONTRACTS OF ENTERPRISE

Метою даної статті є дослідження основних підходів та засобів управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю сучасного підприємства та виявлення напрямів для її удосконалення. Проаналізувавши та надавши узагальнення праць провідних учених, які займаються вище визначеною проблематикою, було розглянуто основні напрями управління зовнішньоекономічними контрактами підприємства. У статті розглянуто суть зовнішньоекономічного контракту; визначено конкретні правові джерела регулювання зовнішньоекономічних контрактів; відібрано ряд важливих факторів, на які необхідно звернути увагу під час підготовки зовнішньоторговельних операцій; визначено основні етапи укладання контракту; особливості визнання моменту укладання контракту залежно від присутності контрагентів. Було доведено, що необхідністю перед укладанням контрактів є правильний вибір та вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів.

The purpose of this article is to study basic approaches and management tools contractual foreign activities of modern enterprise and identify directions for its improvement. Analyzing and summarizing works by providing leading scientists engaged defined above issues, was considered the main directions of foreign economic contracts management company. The essence of foreign economic contract is described in the article; set specific legal sources regulating foreign trade contracts; selected a number of important factors that need attention are studied during the preparation of foreign trade; defined the basic stages of the contract; specifics of determining the date of contract award, depending on the presence of contractors. It has been proven that before placement of contracts it is necessary to make a right choice and market research, choose partner, conduct of negotiations.

Ключові слова: *зовнішньоекономічний контракт, міжнародний ринок, зовнішньоторговельні операції, джерела, контрагент.*

Keywords: *foreign economic contract, international market, foreign trade, sources, partner.*

Постановка проблеми. У наш час, коли світ змінюється так швидко і несподівано, міжнародне економічне співробітництво є одним з основних факторів, що впливає на рівень економічного розвитку кожної країни і прогрес світу в цілому. Успіх зовнішньоторговельних операцій купівлі-продажу, експортно-імпортних операцій, реекспорту та реімпорту залежить від знання характеристик і правил укладання та управління

зовнішньоекономічними контрактами. Незважаючи на те, що сфера зовнішньоекономічної діяльності досить добре розвинута в національному та міжнародному законодавстві, проте на практиці виникають ускладнення у процесі управління, укладання та реалізації зовнішньоекономічних контрактів. Тому особливої актуальності набувають питання управління зовнішньоекономічними контрактами на сучасних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість вказаної проблеми привертає увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як О.К. Белоглазев, Т.М. Циганкова, М. Ларін, Ю.О. Черниш, Ю.А. Шевцова та інші. Більшість наукових робіт присвячена аналізу структури зовнішньоекономічних контрактів, але в той самий час не достатньо розглядається проблема управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю на підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження основних підходів та засобів управління зовнішньоекономічною контрактною діяльністю сучасного підприємства та виявлення напрямів для її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під зовнішньоекономічним контрактом відповідно до Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, слід розуміти матеріально оформлену угоду двох або більше суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов’язків у зовнішньоекономічній діяльності [1].

Визначаючи загальні риси зовнішньоекономічних контрактів, необхідно звернути увагу на конкретні правові джерела таких договорів. Основними джерелами є міжнародні договори, національні закони і звичаї.

У міжнародній торговельній практиці, використовуючи такі джерела міжнародного права: Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. (Віденська конвенція), Конвенція ООН про давність позову в міжнародній купівлі-продажу товарів 1974 року, Конвенція про право, що використовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів 1985 року, Правила ІНКОТЕРМС 2010 та інші.

Найбільш широко використовується Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, прийнята у Відні в 1980 році. Це міжнародний документ, який має практичне значення у зв’язку з підписанням та реалізацією зовнішньоторговельних контрактів. Віденська конвенція була розроблена комісією Організації Об’єднаних Націй з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) щоб встановити загальні норми для міжнародних торговельних договорів [4].

Що ж стосується національного законодавства, то в Україні основними такими нормативно-правовими актами є: Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 р., Закон України “Про міжнародне приватне право” від 23.06.2005 р., Закон України “Про міжнародний комерційний арбітраж” від 24.02.1994 р., Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201, а також ряд інших нормативно-правових документів.

У міжнародній торговельній практиці використовуються різні типові форми контрактів. Типовий контракт – це готовий текст договору або ряд стандартизованих умов, викладених у письмовому вигляді, з урахуванням практики, звичаїв, норм, що характерні для даного сектора діяльності або угоди, і прийнятої сторонами договору після того, як було оговорено умови контракту [2].

Однією з головних умов для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій є укладання контрактів, але для цього передують вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів.

Вивчення ринку включає ряд важливих факторів, ряд важливих факторів, на які необхідно звернути уваги вивчаються під час підготовки зовнішньоторговельних операцій:

вивчення місткості ринку, куди фірма прагне експортувати свій товар;

спостереження кон’юнктури, щоб перевірити правильність рішення про місткість ринку, визначити коливання і сприятливі умови для купівлі та продажу, методи проведення зовнішньоторговельних операцій, час виходу на ринок і місце.

дослідження торгово-політичних умов дають змогу визначити деякі обмеження на імпорт або експорт товарів (тимчасові або довгострокові), які на практиці стати серйозною перешкодою для виходу на ті чи інші торговельні майданчики;

врахування фактору існування нетарифних обмежень. Хоча ці обмеження не мають заборонного характеру, але значно можуть ускладнити доступ до ринку і вимагають додаткового часу і ресурсів. Нетарифні бар’єри включають квотування імпорту, ліцензування кожної експортно-імпоротної операції тощо;

транспортні умови, які впливають на ціну товарів;

важливо ознайомитися з формами розрахунку (акредитивна й інкасова), що найчастіше використовуються в імпортній торгівлі;

вивчення законоположень щодо здійснення торговельних операцій;

дослідження специфічних вимог ринку;

вивчення товаропровідної мережі в країні збуту, роль оптових і роздрібних компаній, роль посередників;

корисно знати про рівень конкуренції на ринку, зокрема, конкуренції в певному секторі, та рівень цін на деяких лініях продуктів, витрат на збут придбання можливих ліцензій, обробку та модифікацію товарів, щоб відповідати встановленим стандартам на зарубіжних ринках.

Щодо вибору контрагента, то він пов’язаний з різноманітністю у світовій практиці торгово-

економічних фірм. Особливо важливим є правовий статус компанії, щоб знати, хто платитиме борги, кому надається право укладення угод, які межі повноважень [5].

Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й уточнюються її основні умови, щоб всі позиції контракту були конкретними і точними.

У переддоговірний період складається проект контракту, в якому оформлена фактична угода, досягнута сторонами в ході переговорів.

Під час комерційних переговорів визначаються аргументи для досягнення компромісу. При узгодженні умов контракту одна сторона відсилає інший проект контракту. Після вивчення і знаходження компромісного рішення складається остаточний текст контракту. На цьому етапі складаються передконтрактні документи: протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну контракту, контракт купівлі-продажу [7].

Готовий остаточний екземпляр контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останнім етапом укладання контракту.

Слід зазначити, що момент укладання контракту в різних країнах визначається по-різному. Особливості визнання моменту укладання контракту залежно від присутності контрагентів такі [4]:

якщо контракт підписується присутніми сторонами, то він вважається укладеним з моменту його підписання, якщо в цьому документі не зазначений інший термін вступу його в дію;

якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладання вважається:

момент відсилання письмового акцепту (Англія, США, Японія, Швейцарія);

момент одержання експортером акцепту (Франція, Німеччина, Італія, Австрія).

Контракт вважається здійсненим при досягненні згоди сторін по всіх істотних його умовах. Характеристика умов зовнішньоекономічного контракту наведена в рис. 1.

Умови зовнішньоекономічного контракту				
За обов'язковістю		За універсальністю		За специфікою
Обов'язкові: найменування сторін-учасниць угоди; предмет контракту; кількість і якість товару; базисні умови поставки; ціна; умови платежу; санкції та рекламації; юридичні адреси та підписи сторін.	Додаткові: здавання-приймання товару; страхування товару; відвантажувальні документи; гарантії; упаковування і маркування товару; форсмажорні обставини; арбітраж.	Універсальні: формування преамбули; здавання-приймання товару; базисні умови поставки; умови платежу; упаковування і маркування товару; гарантії; санкції та рекламації; форсмажорні обставини; арбітраж.	Індивідуальні: найменування сторін; предмет контракту; якість товару; кількість товару; ціна; строки поставки; юридичні адреси і підписи сторін.	Місце виконання контракту; ціна; фінансові умови; комерційні документи.

Рис. 1. Характеристика умов зовнішньоекономічного контракту

Зовнішньоекономічні контракти включають містять наступні ключові елементи в певному порядку: преамбула (визначення сторін); предмет контракту; кількість товару; базові умови поставки товарів; ціна та загальна сума контракту; якість товару; строк та умови поставки; умови платежу; умови передавання – приймання товару; гарантії та претензії; пакування та маркірування товару; відвантаження товару; санкції; страхування; форс-мажорні обставини; арбітраж; інші умови; юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін [7].

При оформленні контрактів окремі розділи можуть бути об'єднані або введені інші.

Висновки. Визначено, що зовнішньоекономічний контракт – це єдиний документ за допомогою якого сторони контракту регулюють свої відносини і регламентують взаємні права й обов'язки при виконанні зовнішньоторговельних операцій. Джерелами правового регулювання є міжнародні договори, національне законодавство та звичаї. Однією з головних умов для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій є укладання контрактів, але для цього передують вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів. Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту. Слід зазначити, що від компетентного і продуманого складання зовнішньоекономічного контракту залежить успіх підприємств та країни в цілому.

Література.

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Белоглазек О.К. Міжнародне контрактне право / О.К. Белоглазек – К.: Тексон, 2000. – 270 с.
3. Єрмаченко Є.В. Визначення методичних підходів до оцінки ризиків суб'єктів ЗЕД під час виконання експортних контрактів / Є.В. Єрмаченко // Бізнес інформ. – 2013. – №10. – С. 156-161.
4. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид. перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2004. – 608 с.
5. Ларін М. Дещо про зовнішньоекономічні контракти [Електронний ресурс]. / М. Ларін. – Електрон. текстові дан. – 2014. – <http://sviridovlayer.tumblr.com/post/84828070328>.
6. Онищенко В. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту / В. Онищенко // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 4-11.
7. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Т.Т. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 448 с.
8. Черниш Ю.О. Чинники підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства / Ю.О. Черниш, Ю.А. Шевцова // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції Рівне – Київ – Дніпропетровськ. – 2013. – № 6. – С. 14-17.

References.

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine “On foreign economic activity”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (Accessed 26 October 2015).
2. Bielohlavsek O.K. (2000), *Mizhnarodne kontraktne pravo* [International contract law], Tekson, Kyiv, Ukraine.
3. Yermachenko Ye.V. (2013), “Definition of methodological approaches to risk assessment of foreign economic activity during the execution of export contracts”, *Biznes inform*, vol. 10, pp. 156-161.
4. Kozyk V.V., Pankova L.A., Karp'iak Ya.S., Hryhor'iev O.Yu. and Bosak A.O. (2004), *Zovnishn'oekonomichni operatsii i kontrakty* [Foreign economic transactions and contracts], TsUL, Kyiv, Ukraine.
5. Larin M. (2014), “Something about foreign contracts”, [Online], available at: <http://sviridovlayer.tumblr.com/post/84828070328> (Accessed 2014).
6. Onyschenko V. (2008), “The main conceptual provisions of modern international management”, *Ekonomika Ukrainy*, vol. 1, pp. 4-11.
7. Tsyhankova T.M., Petrashko L.P. and Kal'chenko T.V. (2001), *Mizhnarodna torhivlia* [International trade], KNEU, Kyiv, Ukraine.
8. Chernysh Yu.O. and Shevtsova Yu.A. (2013), “Factors increasing the efficiency of the organization enterprise foreign economic activity”, *Materialy VIII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii Rivne – Kyiv – Dnipropetrovs'k*, vol. 6, pp. 14-17.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2015 р.