

*к.е.н., доцент, Паламарчук В.А.
Магістрант, Нагаєва Д.В.
Національний авіаційний університет, м.Київ*

ЗБАЛАНСУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УМОВАМИ КОНТРАКТІВ

В статті розглядаються типові ситуації при укладанні міжнародних контрактів щодо незбалансованості інтересів сторін. Пропонується система показників – кількісних оцінок форм прояву інтересів суб'єктів міжнародних угод. Місце знаходження сторін зовнішньоекономічного контракту, місце укладання та виконання умов договорів найчастіше не збігаються, що вимагає визначення застосування прав тієї чи іншої країни

Постановка проблеми в загальному її вигляді. Останніми роками Україна регулярно виступає активним суб'єктом в міжнародних контрактних відносинах (що традиційно викликає певні судові спори щодо порушення умов контрактів). Міжнародні судові і арбітражні органи, у тому числі арбітражні трибунали при вирішенні міжнародних спорів: по-перше аналізують укладені контракти за положеннями міжнародного права, а також застосовують міжнародно-правові колізії. Типовими предметами спорів є: розмежування переходу права власності; переходу ризиків; делімітації меж зобов'язального статуту і статуту майнових прав, - які регулюються конвенціями (що уніфікують міжнародне колізійне право, щодо комерційних контрактів) [2, 6].

Україна рухається від закритого індустріального до інформаційного суспільства, відкритого до європейської та світової інтеграції: вступу до Світової організації торгівлі, зростаючою участю не лише в регіональному, й міжнародному поділі праці, ефективному використанні його переваг і вигод.

Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту контракту мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та

іншими законами України.

Контракт може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Підприємства різної форми власності займаються експортно-імпортною діяльністю.

Тому проблема, що потребує своєчасного вирішення, — це ретельне вивчення, аналіз основних показників та умов при яких здійснюється експортно-імпортна діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інтеграції України в Європейський союз, зокрема питаннями міжнародних бізнес-відносин, розглядає багато сучасних вчених, зокрема: Новицький В., Бурковський І., Пахомов Ю., Румянцев Л та ін. Розв'язання проблемних типових ситуацій щодо гармонізації умов контрактів з міжнародним колізійним правом, досі залишається поза увагою економістів.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Метою даної роботи є дослідження контрактних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, удосконалення заходів по застосуванню нових підходів в розширенні зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Функціонування ринкового механізму можливе лише за умови, що основна маса товаровиробників - підприємств та громадян має свободу господарської діяльності як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Результати цієї діяльності реалізуються на ринку товарів і послуг на договірних засадах.

Зовнішньоекономічні операції за всього різноманіття їх змісту здійснюються шляхом укладання та виконання умов цивільно-правових договорів із іноземним контрагентом [8].

Викладення основного матеріалу дослідження.

Місце знаходження сторін зовнішньоекономічного контракту, місце укладання та виконання умов договорів найчастіше не збігаються, що вимагає визначення застосування права певної країни. Нині немає універсальної багатосторонньої універсальної конвенції, яку застосовують до всіх зовнішньоекономічних контрактів. Це призводить до дисбалансу прояву інтересів сторін в умовах контракту. Тому, як правило, права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним і процесуальним

правом місця (країни) її укладання, якщо сторони не погодили інше і відобразили зазначене в умовах договору (контракту).

Необхідно зазначити, що до системи міжнародних договорів включаються зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні договори. До зовнішньополітичних договорів належать договори, які укладаються уповноваженими особами від імені держави (договори про співдружність, пакти, меморандуми тощо).

Найбільш це є проблемними у розрізі митного права. У вік глобалізації та швидких темпів розвитку окремих країн і регіонів з різними рівнями соціально-економічного, політичного та культурного середовища стає дедалі важливішим віднайти та застосувати найбільш універсальні, ефективні способи інтеграції з метою побудови нового суспільства, зорієнтованого на сталий збалансований розвиток і виживання.

У практиці ведення зовнішньо економічної діяльності відвантаження товарів в Україну обов'язково здійснюється безпосередньо їхнім експортером. Досить часто товари відправляються третьою стороною й зовсім не обов'язково із країни, у якій перебуває експортер. Обумовлено це може бути різними причинами. Наприклад, експортер може здійснювати продаж товарів, що зберігаються на складах, які перебувають у віданні третіх осіб; експортер може перепродавати товари, вироблені третьою особою; експортер може здійснювати продаж товарів через офшорні зони.

У всіх випадках необхідне відповідне застереження в зовнішньоекономічному контракті про можливого постачальника товарів, що діє на підставі розпорядження експортера. Крім документів, оформлених відправником, митному органу повинен представлятися оригінальний рахунок-фактура (інвойс, рахунок-проформа), що оформлені завірені печаткою експортера й буде додатковою підставою для отримання товару від третьої особи з оригіналом рахунку-фактури (інвойсу, рахунку-проформи), оформленого експортером [2].

В зазначених випадках у декларанта, наприклад, в процесі митного оформлення товарів, можуть виникнути певні складності, пов'язані з підтвердженням митної вартості завезеного товару. Наприклад, якщо в рахунку-фактурі (інвойсі, проформі), виставленому фактичним відправником товарів, зазначені ціни, що перевищують ціни, закріплені в зовнішньоекономічному договорі (контракті), то в митного органа можуть виникнути сумнів у вірогідності ціни товарів. Це може привести до збільшення бази

оподаткування товарів, імпортованих в Україну.

Міжнародна торговельна палата розробила і випустила збірники тлумачень базисних умов, так звані ІНКОТЕРМС, що широко використовуються в міжнародній торговій практиці.

При проведенні деяких зовнішньоекономічних операцій може бути відсутнім фактичне відвантаження товарів в Україну з-за кордону. Така ситуація може виникнути, наприклад, при реалізації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів, предметом яких є продаж українському резидентові готової продукції, отриманої з давальницької сировини, що належить іноземному замовникові. У цьому випадку готова продукція, що поміщається під режим імпорту, фактично не перетинає митний кордон України. Така готова продукція зроблена з використанням раніше завезеного в Україну (або купленого за іноземну валюту на території України) давальницької сировини, а її передача здійснюється на території України по акті прийому-передачі між українськими резидентами за розпорядженням власника товару-нерезидента.

Тому потенційний імпортер повинен враховувати два аспекти - процедурний і стратегічний. Процедурний стосується, насамперед, митних правил і нормативів стосовно експорту-імпорту. Експортно-імпортні операції неможливо здійснювати, не володіючи певним досвідом спілкування з відповідними установами і підготовки необхідної документації, а саме цього фірма іноді намагається уникнути. В таких випадках звертаються за допомогою до брокера з питань експорту-імпорту. Важливу роль в імпорті відіграють такі документи:

- розписки за товари, передані транспортно-експедиційній компанії для перевезення до місця кінцевого призначення;
- контракти про надання послуг з боку транспортно-експедиційної компанії;
- документи, що засвідчують право власності на товар.

Фірми найчастіше віддають перевагу іноземним, а не внутрішнім товарам, виходячи з таких основних причин: ціна; якість; недоступність певних матеріалів у своїй країні; прискорення і безперервність поставок; більш ефективне технічне обслуговування; сучасна технологія; досягнення визначених маркетингових цілей (особливо у зв'язку з офсетними угодами, коли від фірми вимагають імпортувати якісні товари з країни, у якій вона хоче збувати свою продукцію);

зв'язок з іноземними підприємствами, що є іноземними філіями головної фірми.

Незважаючи на відомі вигоди, із послугами іноземних постачальників пов'язані і деякі труднощі: вибір за кордоном місця розташування постачальника з хорошою репутацією; час підготовки до випуску продукції і терміни поставок; труднощі експедиторського супроводу матеріалів, що постачаються, і безпосередніх контрактів з іноземним персоналом; політичні проблеми і труднощі встановлення нормальних відносин із персоналом іноземного підприємства; коливання обмінних курсів; методи здійснення платежів; якість товарів; брак і проблема повернення дефектної продукції; митні тарифи і мита; витрати на оформлення додаткової документації, необхідної для митного очищення; правові проблеми; транспорт; мова; культурні й соціальні традиції. Більшість з перерахованих проблем достатньо серйозні при закупівлях у зовнішніх фірм, оскільки внутрішньо фірмові операції розуміють більш жорсткий контроль за якістю товарів. У той же час проблеми імпорту, такі, як, наприклад, використання іноземної валюти і митної документації, є загальними для будь-якого варіанта розміщення джерел постачання за кордоном.

І тут в першу чергу ефективність діяльності залежить від якості договірних відносин. За кількістю сторін, які беруть участь в укладанні договору, виділяють одно та багатосторонні договори. У зовнішній торгівлі найбільше поширені багатосторонні договори за участю двох контрагентів, або двосторонні договори.

Залежно від послідовності досягнення цілей договори можна поділити на попередні та основні. За попереднім договором сторони зобов'язуються у певний строк укласти в майбутньому основний договір. Як правило, попередні договори оформлюються протоколом про намір. Укладання основного договору породжує відповідні правові наслідки та потребує від сторін виконання умов контракту.

Угоди бувають безстроковими та з визначеним терміном дії. У безстрокових угодах не визначаються ні момент набрання угодою чинності, ні момент її припинення, така угода негайно набирає сили. Угоди, в яких визначений момент набрання угодою чинності, або момент її припинення, або обидва зазначені моменти, називаються угодами з визначеним терміном дії.

Залежно від наслідків укладання угод зовнішньоекономічні договори можна поділити на такі групи:

- договори про передачу майна у власність (купівля-продаж, бартер та ін.);
- договори про передачу майна у тимчасове використання (лізинг, рейтинг та ін.)
- договори про надання послуг (міжнародне перевезення, зберігання та ін.);
- договори на виконання робіт (операції з давальницькою сировиною, підряд на будівництво та ін.);
- договори про спільну діяльність (інвестиційні угоди, угоди про співробітництво та ін.).

Зміст договору як спільного юридичного акта сторін становлять, по-перше, умови, щодо яких сторони дійшли згоди, і по-друге, умови, що приймаються ними як обов'язкові в силу чинного законодавства. Обов'язковою ознакою зовнішньоекономічної угоди є те, що угода має укладатись із дотриманням визначених правил оформлення.

В Україні вимоги до форми зовнішньоекономічного договору визначено нормативними актами Мінекономіки на виконання Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", указів Президента України та постанов Кабінету Міністрів України.

З погляду обов'язковості умови контракту поділяють на обов'язкові та додаткові.

Розглянемо ці особливості на прикладі оформлення митних документів (рис. 1), тому що саме за умови наявності необхідних контрактів ці процедури є прозорими, в іншому випадку компанії змушені шукати «особливості» законодавства, а це в свою чергу призводить до суб'єктивності та прецедентності в роботі органів державного контролю.

Оцінка товарів таким чином, що вони потрапляють до категорії, на яку поширюється більш сприятливий митний режим. Різні категорії продукції обкладаються різними митами

Визначення категорії таким чином, що вона підпадає під знижки. Іноді експортери використовують імпортовані деталі й компоненти, за які вони сплачують імпортне мито, у своєму виробничому процесі. Знижка дозволяє їм відшкодувати до 99 % мита, сплаченого за імпортні товари, якщо вони експортують товари, що включають ці імпортні комплектуючі

Відстрочка сплати податку, використовуючи митні склади і вільні зони для зовнішньої торгівлі. Компанії не зобов'язані сплачувати мита на імпортні товари, що знаходяться на зберіганні на митних складах або зонах для зовнішньої торгівлі, поки їх не направлять у країну для збуту чи використання у виробничому процесі. Це дозволяє компанії зберігати товари, але не сплачувати мито негайно по їхньому прибутті в країну

Обмеження відповідальності імпортера, правильно вказуючи країну походження товару. Оскільки розмір мита на імпортні товари часто залежить від характеру товару і країни походження, можна домогтися зниження розмірів мита, якщо правильно зазначити країну походження товару. Іноді імпортовані товари негайно відправляються на експорт, використовуються для складання проміжних компонентів чи кінцевої продукції, що потім експортується

Рис. 1. Схема роботи митного брокера на підприємстві з зовнішньоекономічною діяльністю [6].

Залежно від послідовності досягнення цілей договори поділяють на попередні та основні. За попереднім договором сторони узгоджують свої інтереси та зобов'язуються у певний строк укласти в майбутньому основний договір. Як правило, попередні договори оформлюються протоколом про намір. Укладання основного договору породжує відповідні правові наслідки та потребує від сторін виконання умов контракту.

Висновки. З погляду обов'язковості умови контракту поділяють на обов'язкові та додаткові. Особливої уваги доцільно приділити наступним розділам контрактів.

Базисні умови поставки товарів. Застосування базисних умов спрощує складання й узгодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та вирішити розбіжності, що виникають.

Ціна та загальна вартість контракту. Ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів, що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. В кризових умовах доцільно також врахувати валютний курс та паритет валют.

Умови платежів. Визначається валюта платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Може додатково урахуватися інфляція.

Санкції та рекламації встановлюють порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів - від якого терміну вони

встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

Урегулювання спорів у судовому порядку визначають умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

Список літератури

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – Д., 2003. – 306 с.
2. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. –К.: Деміург, 2003. – 296 с.
3. Кириченко А.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності К.: КНЕУ, 2002. – 421 с.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. – 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
5. Мазаракі А.А., Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, К.: „Знання”, 2003. – 356с.
6. Минин Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия К., 2004.— С. 235—236.
7. Опыт стран — членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках // Мировая экономика и международные отношения 2002. — № 8. — С. 12—21.
8. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник. –К., 1996, К.: "Август", 2003. — 224 с.
9. Плахута А.А. Управління логістичними процесами на промислових підприємствах. –Львів, 2003. — 199 с.
10. Поєдинок В.В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності, К.: Юрінком Інтер, 2006. — 288 с.

11. Україна і Світова організація торгівлі: Аналогічна доповідь
УЦЕПД // Національна безпека і оборона. — 2001. — № 6. — С. 2—47.