

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Наведено бібліографічний огляд терміна «зовнішньоекономічний контракт», визначено сучасні наукові школи, які займаються проблематикою управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічний контракт, промислове підприємство.

Вступ. Розширення промислового виробництва у багатьох країнах при подальшому поглибленні міжнародного поділу праці в умовах науково-технічного прогресу підвищує значення зовнішньої торгівлі і, в першу чергу, її контрактного забезпечення як одного з найважливіших факторів економічних зв'язків.

Постановка завдання. Велика кількість трактувань поняття «зовнішньоекономічний контракт» свідчить про незавершеність формування його концепції та важливість цієї сфери діяльності. Вони не суперечать одне одному, а тільки відображають точку зору різних спеціалістів і творчих колективів на одну і ту ж проблему, зосереджуючись при цьому на певних аспектах зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Тому метою цієї статті є узагальнення змісту найбільш поширених теоретичних підходів до визначення сутності категорії «зовнішньоекономічний контракт», а також проведення морфологічно-семантичного аналізу цього терміна.

Результати дослідження. В основі усіх зовнішньоторговельних операцій лежать комерційні угоди з іноземними контрагентами з продажу або купівлі товарів і транспортування та страхування вантажів. Сутність первинних комерційних операцій, тобто зовнішньоторговельних операцій, виражається в діях, спрямованих на встановлення, зміну або припинення правовідносин у сфері зовнішньої торгівлі. Фіксація правовідносин з іноземним контрагентом є основоположною ознакою зовнішньоторговельної угоди. Інша її ознака – це фіксація умов платежу або інших видів компенсації за зовнішньоторговельними операціями [13, с. 360].

З погляду логістики зовнішньоторговельні операції – це комплекс основних і допоміжних (що забезпечують) видів логістичної діяльності, тобто набір технічних прийомів, послідовне застосування яких забезпечує реалізацію договору купівлі-продажу [9, с. 54] (рис. 1).

Зовнішньоторговельні операції здійснюються на основі міжнародних угод, які є правовою формою, що опосередковує міжнародні комерційні операції, а з точки зору логістики виконують функцію інформаційного забезпечення проходження матеріальних та фінансових потоків стадіями логістичної діяльності.

Під зовнішньоторговельною угодою розуміються дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільно-правових відносин у сфері купівлі-продажу між підприємствами і організаціями, які знаходяться у різних країнах.

Зовнішньоторговельна угода передбачає виконання платежу за поставлений товар, виконану послугу або надану консультацію, ліцензію тощо. Крім того, існують так звані товарообмінні операції, що здійснюються без залучення грошових коштів.

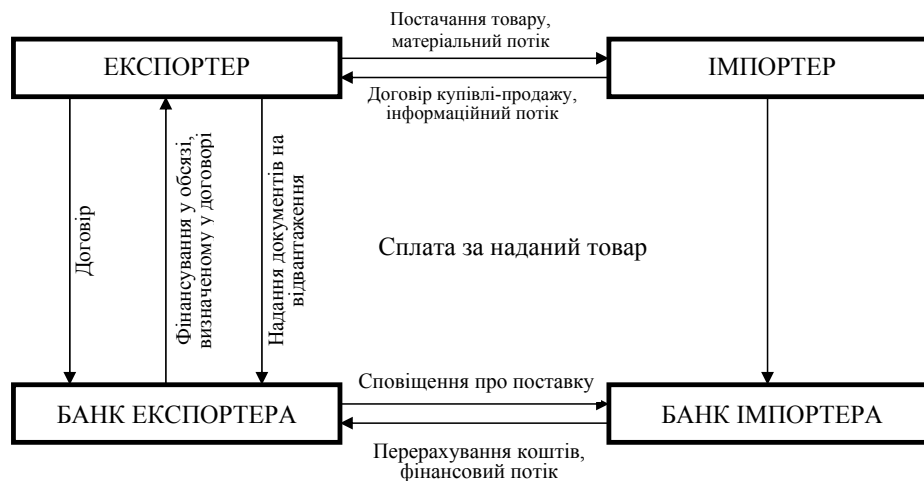


Рис. 1. Схема логістичних процесів, що забезпечують виконання зовнішньоекономічного контракту

У міжнародній торговій практиці торгова угода може бути у формі договору купівлі-продажу (контракту), інших договорів на проведення робіт, надання послуг тощо [9, с. 91].

Поняття «договір» визначають через поняття «угода», бо він є різновидом угоди. Згідно зі ст. 41 Цивільного кодексу угодами визнаються дії громадян та організацій, що спрямовані на встановлення, зміну чи припинення прав та обов'язків [2].

У ході дослідження було розглянуто економічну та юридичну довідкову літературу щодо питання сутності поняття «зовнішньоекономічний договір (контракт)» з економічної та юридичної точок зору (табл. 1 та рис. 2).

Таблиця 1

Аналіз визначення поняття «зовнішньоекономічний договір (контракт)» у науковій літературі

№ з/п	Автор (джерело)	Зовнішньоекономічний договір (контракт)			
		Документ	Угода	Договір	Зобов'язання
Нормативно-правове регулювання					
1	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [14]		+		
2	Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [10]			+	
Довідкова література					
Економічна					
1	С.В. Бичик [1]		+		
2	А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк [7]		+	+	

Закінчення табл. 1

№ з/п	Автор (джерело)	Зовнішньоекономічний договір (контракт)			
		Документ	Угода	Договір	Зобов'язання
3	В.Г. Золотогоров [8]			+	
4	В.А. Коноплицький [11]		+		
5	С.В. Мочерний [6]	+			
6	М.Г. Назаров [16]			+	
7	О.М. Сліпушко [15]		+		
8	І.П. Фамінський [3]	+			
9	Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин [18]				
Юридична					
10	В.Н. Додонов [5]			+	
11	Л.А. Онікова, Н.В. Шишліна [12]	+			+
12	Ю.С. Шемшученко [2]		+		

Законодавча база України розглядає зовнішньоекономічний договір як матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів діяльності та їх закордонних контрагентів, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [14]. Таке розуміння цього терміна спостерігається серед більшості науковців.

Проведений огляд літератури дає змогу доповнити визначення зовнішньоекономічного договору (контракту) на сучасному ринку. На нашу думку, зовнішньоекономічний договір – це домовленість між двома і більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземними контрагентами, що укладається у формі комерційного документа, який регламентує організаційні, економічні та управлінські відносини під час здійснення зовнішньоекономічних операцій і за яким в однієї сторони (продавця) виникає зобов'язання передати у власність другій стороні (покупцеві) промислову продукцію, а в покупця виникає зобов'язання прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Сторонами договору поставки можуть бути суб'єкти господарювання, визначені в ст. 55 ЦК, тобто учасники господарських відносин, які провадять господарську діяльність, реалізують господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Ними можуть бути: господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які провадять господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці; філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності. Як бачимо, стороною договору поставки може бути будь-який суб'єкт господарювання, крім фізичних осіб – не підприємців. ЦК України (п. 2 ст. 712) також визначає, що до договору поставки застосовують загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін. В окремих пунктах загальних положень про купівлю-продаж, а саме п. 5 ст. 656 ЦК України, зазначено, що особливості договору купівлі-продажу окремих видів майна можуть встановлюватися законом. Таким чином, за договором поставки, тобто за договором оптової купівлі-продажу товару сторони віль-

ІСТОТНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ



Рис. 2. Умови зовнішньоекономічного контракту на промисловому ринку

но обирають собі партнера за господарськими зв'язками, самостійно визначають предмет та інші умови договору, за винятком поставок за міждержавними угодами [17].

Місце знаходження сторін зовнішньоекономічного контракту, місце укладання та виконання умов договорів найчастіше не збігаються, що вимагає ви-

значення застосування права певної країни. Нині немає універсальної багатосторонньої 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).

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.

Необхідно зазначити, що Указом Президента України «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» від 07.11.94 р. № 659/94 із змінами і доповненнями запроваджено облік (реєстрацію) окремих видів зовнішньоекономічних контрактів, які укладаються суб'єктами ЗЕД.

Окремому обліку (реєстрації) підлягають договори (контракти), предметом яких є: товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України; товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу; товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури; товари походженням з України, імпорту яких в інші держави квотується, контингується, ліцензується згідно із законодавством цих держав або нормативними актами економічних угруповань, митних союзів; товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій або операцій із зовнішньої торгівлі.

У практиці ведення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств відвантаження товарів в Україну необов'язково здійснюється безпосередньо їхнім експортером. Досить часто товари відправляються третьою стороною і зовсім не обов'язково з країни, в 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 має подаватися оригінальний рахунок-фактура (інвойс, рахунок-проформа), що оформлений завірений печаткою експортера і буде додатковою підставою для отримання товару від третьої особи з оригіналом рахунка-фактури (інвойсу, рахунка-проформи), оформленого експортером.

У зазначених випадках у декларанта, наприклад, у процесі митного оформлення товарів, можуть виникнути певні складнощі, пов'язані з підтвердженням митної вартості завезеного товару. Наприклад, якщо в рахунку-фактурі (інвойсі, проформі), виставленому фактичним відправником товарів, зазначено ціни, що перевищують ціни, закріплені в зовнішньоекономічному договорі (контракті), то в митного органу можуть виникнути сумніви у вірогідності ціни товарів. Це може привести до збільшення бази оподатковування товарів, імпортованих в Україну.

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

При проведенні деяких зовнішньоекономічних операцій може бути відсутнє 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 завезеної в Україну (або купленої за іноземну валюту на території України) давальницької сировини, а її передавання здійснюється на території України за актом приймання-передавання між українськими резидентами за розпорядженням власника товару-нерезидента.

Тому потенційний імпортер має 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. У 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, в якій вона хоче збувати свою продукцію); зв'язок з іноземними підприємствами, що є іноземними філіями головної фірми.

Незважаючи на певні вигоди, з послугами іноземних постачальників пов'язані і деякі труднощі: вибір за кордоном місця розташування постачальника з доброю 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.

Разом з тим структура зовнішньоекономічного контракту визначає і наявність специфічних ризиків у кожному окремому компоненті (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація ризиків діяльності промислового підприємства,
що присутні в зовнішньоекономічному контракті**

Розділ контракту	Вид ризику	Засіб обліку, управління ризиками за допомогою доповнень до статей контракту
Об'єкт	Недотримання партнером зобов'язань	Складання протоколу про наміри, де обговорюється термін, за який обидві сторони, що уклали угоду, можуть внести зміни із зазначенням розміру матеріальної відповідальності сторін у разі відмови підписання контракту
Кількість і якість об'єкта	Неприйняття покупцем товару	Обґрунтування вибору форми розрахунків: інкасо, акредитив, банківський перелік, відкритий рахунок, чек

Розділ контракту	Вид ризику	Засіб обліку, управління ризиками за допомогою доповнень до статей контракту
Умови поставки	Транспортний	Обґрунтоване визначення базисних умов поставки
Ціна, загальна сума	Пов'язаний з купівельною спроможністю грошей, валютний, інфляційний і дефляційний	<ol style="list-style-type: none"> 1. Як використовувати валюту ціни і платежу. 2. При розбіжності валюти ціни і платежу обговорювати умови перерахунку: платіжний засіб, дату, валютний ринок, курс. 3. При нестабільності валюти – застосовувати валютні застереження, укласти форвардні угоди з банком на купівлю/продаж валюти. 4. При інфляції – коригувати ціни виробника відповідно до розрахованих темпів
Умови оплати	Неплатежу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обговорення положень про набрання контрактом чинності та передавання права власності замовнику тільки після 100%-ї оплати. 2. Введення в контракт умов щодо заставних платежів. 3. Використання гарантійних листів банку, резервних акредитивів, банківських авалей, акцептів, поручительств великих фірм або організацій країни контракту. 4. Укладення з банком угод на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості
Форс-мажорні обставини	Ринковий: природно-екологічний, політичний, країновий	Обов'язкове включення до контракту форс-мажорних обставин і зазначення в ньому: «дія форс-мажорних обставин не призводить до звільнення від відповідальності»
Арбітраж	Майновий	Обов'язкове визначення застосованого в контракті права, умов розгляду конфліктів через третейський суд
Санкції та рекламації	Невиконання зобов'язань однією із сторін	<ol style="list-style-type: none"> 1. Введення в контракт штрафних санкцій за кожне зобов'язання за контрактом. 2. Введення умов оплати неустойки до штрафних санкцій з обумовленим її розміром за кожен день невиконання зобов'язань

Більшість з перелічених проблем достатньо серйозні при закупівлях у зовнішніх фірм, оскільки внутрішньофірмові операції розуміють більш жорсткий контроль за якістю товарів.

У той же час проблеми імпорту, такі як, наприклад, перетин кордону, використання митної документації, є загальними для будь-якого варіанта логістичної операції на зовнішньому ринку. І тут, у першу чергу, ефективність зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств залежить не лише від якості договірних відносин, але й логістичного забезпечення виконання зовнішньоекономічного контракту (рис. 3).

З огляду на наведену нижче схему логістичні підходи до організації зовнішньоекономічної діяльності вимагають від промислових підприємств дотримання міжнародних комерційних умов у галузі торгівлі – ІНКОТЕРМС (*англ.* Incoterms, International commerce terms), які є стандартизованими і регламентують момент передавання права власності на товар і всі пов'язані з цим ризики.

ІНКОТЕРМС встановлює правила, які регулюють питання, пов'язані з доставкою товарів від продавця до покупця. Це включає в себе власне перевезення, відповідальність за експортне та імпорнтне очищення товарів. Ці правила визначають відповідальність за сплату доставки, митного оформлення та страхування ризиків на шляху транспортування товарів залежно від означених стандартних умов поставки [4].

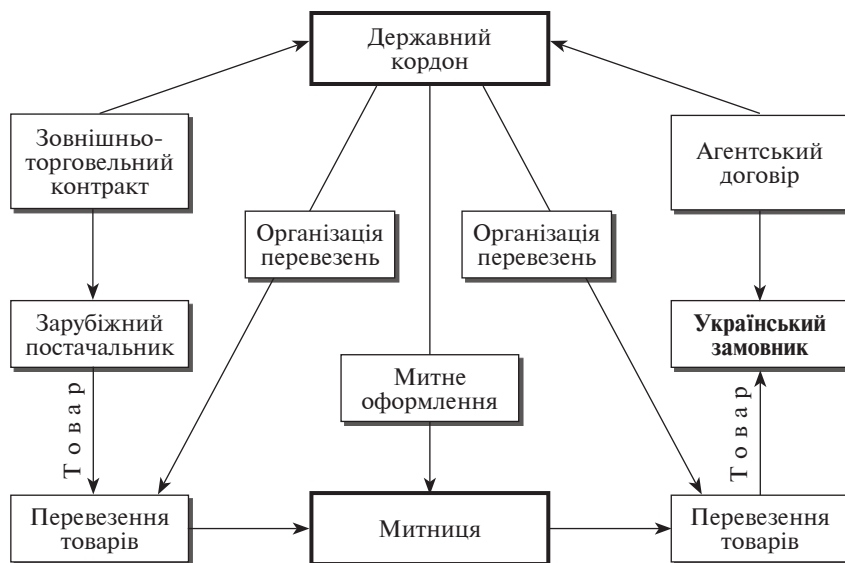


Рис. 3. Принципова схема логістичного забезпечення зовнішньоекономічного контракту в промисловості

Розробники Правил ІНКОТЕРМС визначають, що їх застосування має велике практичне значення саме в зовнішній торгівлі, де суб'єкти підприємництва користуються нормами законодавства різних країн. Тому Правила ІНКОТЕРМС видано саме для уніфікації торговельних норм законодавств різних країн. Українські ж суб'єкти господарювання у внутрішніх відносинах застосовують норми єдиного українського торговельного законодавства. Отже, головна мета Правил ІНКОТЕРМС тут нівелюється. Хоча не можна однозначно стверджувати, що не існує сенсу їх застосування у внутрішніх поставках. Таке внутрішнє застосування допускається й самими розробниками Правил, тобто зазначається, що не всі ці правила поставок застосовуватимуться (зокрема, ті, що стосуються митних процедур).

Використання Правил ІНКОТЕРМС не дає підстав вважати їх суттєвою умовою внутрішнього договору купівлі-продажу. Умова договору за ст. 628 ЦК України – це пункт договору, тобто визначення одного з аспектів відносин поставки. Так, умовами договору купівлі-продажу є найменування і кількість товару, його якість, ціна, вартість, строки й спосіб поставки, порядок розрахунків тощо [17]. Зазначена стаття ЦК України встановлює, що умови договорів купівлі-продажу, тобто перелічені пункти, мають викладатися відповідно до Правил ІНКОТЕРМС. Таким чином, законодавець встановлює не нові суттєві умови, а спосіб їх викладення. Ця норма стосується не суті умов, а їх форми. І якщо сторони договору зафіксували в ньому всі істотні умови поставки, тобто предмет, ціну, термін тощо, але виклали їх не за Правилами ІНКОТЕРМС (якщо жодна зі сторін не вимагала застосування Правил ІНКОТЕРМС), то, на наше переконання, такий договір не можна розцінювати як неукладений. У цьому випадку наявні всі суттєві умови, але порушено правила їх викладення.

Таким чином, якщо сторони – резиденти України уклали договір купівлі-продажу, а умови не виклали відповідно до Правил ІНКОТЕРМС за дотримання всіх інших вимог, такий договір не можна вважати ані неукладеним, ані недійсним.

Крім характеристики групи термінів, в ІНКОТЕРМС розглядаються детально також питання, пов'язані з обов'язками сторін ЗЕД у розрізі окремих термі-

нів щодо надання товару, сплати вартості товару, ліцензування та експортно-імпортного (у тому числі митного) оформлення товару, укладення договорів перевезення та страхування, поставки товарів, моменту переходу ризиків, розподілу витрат, документального доведення поставки товару, перевірки упакування (маркування), огляду товару та інших обов'язків. Як бачимо, застосування умов ІНКОТЕРМС значно полегшує суб'єктові ЗЕД процедуру укладання та виконання типового зовнішньоекономічного контракту.

Разом із тим процес укладання зовнішньоекономічного контракту вимагає відповідного економіко-організаційного та нормативного забезпечення контрактної діяльності.

Проведений аналіз дозволяє зробити **висновок** про те, що структурні, текстуальні і фактичні компоненти зовнішньоекономічного контракту є факторами, які визначають не тільки ефективність зовнішньоекономічної угоди на промисловому ринку, але і саму можливість її виконання. У цьому сенсі зовнішньоекономічний контракт і його зміст необхідно розглядати як найважливіший фактор, що впливає на діяльність промислового підприємства на зовнішньому ринку.

Список використаної літератури

1. Бичик С.В. Словарь экономических терминов / С.В. Бичик, А.С. Даморацкая, И.В. Даморацкая. – Минск: Выш. шк., 2009. – 271 с.
2. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. акад. НАН України Ю.С. Шемшученка. – К.: ТОВ «Юридична думка», 2007. – 992 с.
3. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
4. Довідник ІНКОТЕРМС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://met-online.kiev.ua/menu/dovidka/inko/>
5. Додонов В.Н. Словарь гражданского права / В.Н. Додонов, Е.В. Каминская, О.Г. Румянцев; под. общей ред. д-ра юр. наук В.В. Залесского. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 304 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С.В. Мочерний (відпов. ред.) [та ін.]. – Т. 1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 с.
8. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. – Минск: Польша, 1997. – 571 с.
9. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
10. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU80K03R.html
11. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
12. Краткий политический словарь / В.П. Абаренков, Т.Е. Абова, А.Г. Аверкин; сост. и общ. ред. Л.А. О니кова, Н.В. Шишлина. – М.: Политиздат, 1989. – 623 с.
13. Неруш Ю.М. Логистика: учеб. / Ю.М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби: Изд-во «Проспект», 2006. – 520 с.
14. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р., № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

15. Сліпушко О.М. Політичний і фінансово-економічний словник / О.М. Сліпушко. – К.: Вид-во «Криниця», 1999. – 389 с.

16. Финансово-экономический словарь / под ред. М.Г. Назарова. – М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 224 с.

17. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>

18. Экономика и бизнес. А–Я: Словарь-справочник / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин; пер. с англ. К.С. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 624 с.

В статье рассмотрена сущность внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий. Приведен библиографический обзор термина «внешнеэкономический контракт», определены современные научные школы, которые занимаются проблематикой управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономический контракт, промышленное предприятие.

The article describes the essence of foreign economic activity enterprises. The bibliographic review of the term «foreign economic contract» is conducted, modern scientific schools, which involved in the field management of foreign economic activities of industrial enterprises, are defined.

Key words: foreign economic activity, foreign economic contract, industrial enterprise.

Одержано 21.01.2013.