

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 65.012.32

### ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ КОНТРАКТІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аль-Оста С.А.

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*

Обґрунтовано необхідність удосконалення процесу укладання контрактів при здійсненні підприємствами зовнішньоекономічної діяльності. Визначено позитивні та негативні ефекти поширення глобалізаційних процесів, які відбуваються у світовому господарстві. Досліджено особливості укладання контрактів при здійсненні підприємствами зовнішньоекономічної діяльності. Визначено етапи укладання контрактів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності із використанням ІНКОТЕРМС. Графічно представлено процедуру укладання зовнішньоекономічних контрактів із використанням ІНКОТЕРМС. Охарактеризовано вплив чинників зовнішнього середовища країни-реципієнта на виконання умов контракту суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Описано роль інформаційної підтримки етапів укладання контрактів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Надано джерела інформації про потенційних партнерів підприємства на зовнішньому ринку.

**Ключові слова:** підприємство, зовнішній ринок, зовнішньоекономічна діяльність, контракт, ІНКОТЕРМС, чинники, ризики

UDC 65.012.32

### CONTRACT FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN TRADE COMPANY

Al-Osta S.A.

*East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*

The necessity of improvement contracting companies in the implementation of foreign economic activity is described. Positive and negative effects of the spread of globalization processes that occur in the world economy are identified. The features of contracting in the implementation of foreign trade are explained. The contract stages between foreign market operators using INCOTERMS are defended. The procedure concluding international contracts using INCOTERMS is presented with graphical method. The influence of environmental factors recipient country for delivery by trade operators is defended. The process of analyzing the external environment is described as a part of the conclusion of international contracts. The role of information support of the contract process between foreign market operators in the implementation of foreign economic activity is described. The sources of information about potential partners on the international market are presented.

**Keywords:** enterprise, foreign markets, foreign trade, contract, INCOTERMS, factors, risks

**Актуальність проблеми.** У сучасному світовому суспільстві дедалі поширюються та поглиблюються інтеграційні процеси. Наслідки глобалізації для економіки України не можуть бути оцінені однозначно. До позитивних ефектів глобалізації належить стимулювання процесу реформування економічної та соціальної політики України, розширення доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних та нетарифних перешкод, скорочення трансакційних витрат при здійсненні експортно-імпортних операцій, підвищення інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів за рахунок відкритості економіки, участь у міжнародних коопераційних проектах, розширення можливостей захисту господарюючих суб'єктів відповідно до міжнародних норм та процедур, прийняття активної участі у обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин тощо. До негативних ефектів поширення глобалізаційних процесів належить відбиття кризових явищ, які відбуваються у світовому господарстві та економіці України. Одним із основних недоліків глобалізації є можливість пригнічення розвитку окремих галузей української економіки, продукція яких не відповідає вимогам міжнародного ринку, та, як слідство, її заміщення імпортом. Зокрема це стосується продукції аграрної галузі України. Також до можливих загроз глобалізації належить загострення проблем економічної безпеки країни через посилення залежності від іноземного капіталу та зниження ступеня автономності уряду через підпорядкування міжнародним регулятивним нормам у галузі торгівлі, інвестицій та конкуренції тощо [1, с. 132-134]. Не дивлячись на можливі негативні ефекти для економіки, поширення глобалізаційних процесів є об'єктивною умовою розвитку сучасного суспільства, яка потребує від України відповідних заходів. Щороку підвищення потенціалу вітчизняної економіки дозволяє поширювати взаємодію українських підприємств із закордонними партнерами та активізувати зовнішньоекономічну діяльність. Крім того, реальні й потенційні учасники світового обміну товарами забезпечують місце країни в міжнародному розподілі праці та її імідж серед інших держав. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності підчас виходу на ринки інших країн зустрічають низку бар'єрів та загроз, подолання яких зумовлює їх місце у світовій торгівлі. Підготовчий період експортної діяльності підприємства має важливе значення щодо її ефективності, особливе місце у якому посідає процес проведення переговорів із іноземними контрагентами та укладання контрактів.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Теоретичні та практичні здійснення контрактної діяльності підприємствами-суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності представлені у дослідженнях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: Е.Ф. Авдокушин, А.Г. Дем'янченко, В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, Е.В. Морозова, Н.Г. Нирова, Л.М. Чернелевський [2–7]. Проте не всі питання щодо організації контрактної діяльності на підприємствах, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність висвітлено в роботах науковців. До проблем, що потребують розв'язання, належить визначення особливостей укладання та виконання умов контракту із контрагентами на кожному етапі процесу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**Метою роботи** є визначення особливостей укладання контрактів при здійсненні підприємствами зовнішньоекономічної діяльності.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [8] зовнішньо-економічна діяльність – це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з іншого – такою частиною його діяльності, яка здійснюється на міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

До особливостей підготовчого етапу укладання зовнішньоекономічного контракту належить обов'язкове здійснення суцільного та планомірного аналізу зовнішнього середовища. Одним із найважливіших питань, що потребує з'ясування при макроекономічному аналізі і прогнозуванні, є визначення стадії ділової активності, на якій знаходиться економіка країни, і оцінка часу входження її в таку стадію циклічного розвитку. Виробничий прогноз повинен ґрунтуватися на інформації про перспективи виробництва конкретних видів продукції, що виготовляються підприємством, а також на таких характеристиках підприємства, як прибутковість, капіталовкладення, динаміка основних виробничих фондів тощо. Аналіз технологічного середовища передбачає оцінку очікуваних змін у процесі науково-технічної конкуренції, прогнозування можливості появи принципово нових технічних засобів і технологій або можливості нетрадиційного використання відомих технологій. Аналіз зовнішнього технологічного середовища завершується складанням переліку як зовнішніх загроз, так і очікуваних позитивних змін, з якими буде стикатися підприємство. Аналіз сильних і слабких сторін організації.

Аналіз зовнішнього середовища, підкріплений оцінкою стану підприємства, його можливостей і перспектив розвитку, служить вихідною базою для врахування сильних і слабких сторін організації при розробці стратегії її поведінки на внутрішньому і зовнішньому ринках. Визначення якісних і кількісних цілей, результати аналітико-прогнозних досліджень служать вихідною базою для завершального етапу робіт із формування загальної стратегії розвитку підприємства і підкріплюючих її функціональних стратегій тощо.

Одним із найважливіших етапів здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, який зумовлює її ефективність, є укладання та реалізація зовнішньоекономічних контрактів. Підчас укладання зовнішньоекономічних контрактів на особливу увагу заслуговує встановлення особливостей, притаманних країні партнера. Потрібно враховувати: ризики, пов'язані з умовами поставки товару, валютним забезпеченням контракту, форс-мажорними обставинами, припиненням дії контракту, надійністю партнера та таке ін. ризики пов'язані з етапом контракту: при митному оформленні, при сертифікації, інвестиційні, комерційні та транспортні; ризики в залежності від територіального розташування: за кордоном, на границі чи у материнській країні.

У сучасній міжнародній практиці при укладанні зовнішньоекономічних контрактів поширено використання термінів постачання продукції ІНКОТЕРМС – 2010, що дозволяє значно спростити процедуру укладання контрактів. Оскільки ІНКОТЕРМС відображає лише загальноприйняту і найбільш широко застосовується комерційну практику, сторони можуть відійти від неї або внести уточнення в будь-які положення. Але використання даних термінів надає підприємствам-суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності переваги, пов'язані із прискоренням підготовчого процесу та уникненням господарчих спорів щодо виконання обов'язків сторонами. Процедуру укладання зовнішньоекономічних контрактів із використанням ІНКОТЕРМС надано на рис. 1.

При цьому необхідно враховувати наступне: сторони діють за межами ІНКОТЕРМС і домовляються на свій ризик, а їм варто уважно вивчити, чи доцільно відхилення від ІНКОТЕРМС; щоб уникнути несподіваних наслідків змінювані або вносяться знову терміни повинні бути ретельно сформульовані; додавання нових зобов'язань необов'язково тягне за собою зміну розподілу ризику за правилами ІНКОТЕРМС.



*Рис. 1. Процедура укладання зовнішньоекономічних контрактів із використанням ІНКОТЕРМС*

Складено автором за даними [4, 5, 9]

Ризик не завжди пов'язаний з функціями та витратами, що впливає зі змісту термінів, згідно з якими в обов'язки продавця входить оплата фрахту до узгодженого пункту призначення, однак він не несе після відвантаження товару в країні експорту ризику загибелі або пошкодження цього товару.

На кожному етапі реалізації запропонованої процедури укладання зовнішньоекономічних контрактів підприємствам необхідно отримувати якісну інформацію, достовірність якої значною мірою зумовлюється її джерелами. Особливе місце серед джерел інформації про потенційних партнерів підприємства на зовнішньому ринку займають довідники. Вони видаються інформаційно-довідковими агентствами, різними асоціаціями, торговельними палатами. Існують довідники, що охоплюють підприємства однієї країни, тобто національні довідники, і утримуючі зведення про підприємства різних країн – міжнародні довідники. З одних довідників можна довідатися тільки координати підприємств, з інших – зведення про характер діяльності підприємства, економічних і фінансових показників її діяльності, виробничій базі тощо. Довідники надають можливість одержати такий набір реквізитів підприємств: повне і скорочене найменування; поштова і телеграфна

адреса, факс, телефон; рік заснування й етапи розвитку підприємства; сфера діяльності; основні товари виробництва чи торгівлі; дочірні й асоційовані підприємства: число зайнятих на підприємстві; основні показники діяльності; зв'язку з іншими підприємствами через участь у капіталі; персональні зв'язки з іншими підприємствами й організаціями; короткі біографічні зведення про керівників. Важливим джерелом інформації про підприємства є переліки найбільших підприємств, що друкуються в багатьох країнах. Такі добірки дозволяють визначити місце того чи іншого підприємства серед компаній чи країни галузі по тому чи іншому показнику [2, 6, 7, 10].

З видань самих підприємств найбільший інтерес представляють річні звіти. Річні звіти підбивають підсумок і аналізують діяльність підприємства за рік, дають можливість одержати зведення про обсяг і напрямки капіталовкладень і планах раціоналізації виробництва, про використувану і впроваджену технологію, про науково-технічний потенціал, у тому числі про обсяг витрат, про структуру й основні напрямки НДДКР, а також про співробітництво в цій області з іншими підприємствами. Невід'ємну частину річних звітів складають документи фінансової звітності: баланс, рахунки прибутків і збитків, рахунок надходження і витрати засобів. Їхній аналіз дозволяє визначити ефективність діяльності підприємства, її фінансове положення, платоспроможність. Ще одне джерело інформації про закордонні підприємства – загальноекономічні і галузеві газети і журнали. Крім загальної інформації про підприємства там публікуються зведення найрізноманітнішого характеру: про портфель замовлень і динамік їхніх надходжень, про наявних і споруджуваних виробничі підприємства, відзначаються різні фактори, що зробили вплив на результати діяльності підприємства [11].

На зовнішніх ринках існує цілий ряд джерел, що містять інформацію про підприємства. Серед них найбільший інтерес і практичну цінність представляють спеціалізовані довідники, публікації підприємств, матеріали спеціалізованих інформаційних компаній і організацій, періодичної преси, довідки банків. Комплексне використання різних джерел інформації суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності дає можливість скласти повне представлення про потенційних контрагентів на зовнішньому ринку та вибрати такого, який відповідає затребуваним вимогам.

**Висновки.** Контрактна діяльність підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є однією із найважливіших складових ефективності. Пошук контрагента за територіально-географічним критерієм потребує розгорнутого аналізу транспортних шляхів та комунікацій, дослідження ринку транспортних посередників, розрахування швидкості та вартості перевезення продукції. Оцінювання впливу чинників зовнішнього середовища країни-реципієнта спрямоване на виявлення умов контракту, виконання яких може відбуватись учасниками зовнішньоекономічної діяльності із затримкою з різних причин, та способи уникнення негативного впливу. Дослідження специфічних умов та особливостей співробітництва між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності дозволяє виявити найбільш прийнятний термін постачання з урахуванням розподілу ризиків, страхування відповідальності та зниження витрат на транспортування продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шнипко. – К. : Наукова Думка, 2003. – 334 с.
2. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: [учебн. пособ.] / Е.Ф. Авдокушин. — М. : Дашков и Ко, 2002. — 328 с.
3. Демьянченко А.Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / Демьянченко А.Г. // Экономика. Финансы. Право. – 2005. – №2. – С. 22 – 28.
4. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
5. Морозова Е.В. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности: [учебное пособие] / Е.В. Морозова, И.В. Лотоцкая.– Сыктывкар: СЛИ, 2012. – 136 с.
6. Нырова Н.Г. Оценка внешнеэкономической деятельности российских промышленных предприятий в условиях государственного регулирования / Н.Г. Нырова // Вестник Южно-Уральского Государственного Университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – № 4 (Т7). – С. 94 – 98.
7. Чернелевський Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: [підручник] / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.

8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
9. Сидоренко А.В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала / А.В. Сидоренко // Экономические науки. – 2010. – №8 (69). – С. 57 – 62.
10. Воронкова А.Е. Особливості укладання зовнішньоекономічних контрактів / А.Е. Воронкова, С.А. Аль-Оста // Матеріали ІІ-ої міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні питання теорії та практики менеджменту» 16-18 березня 2011 р. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2011. – С. 188-189.
11. Воронкова А.Е. Інформаційна підтримка вибору партнера при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності / А.Е. Воронкова, К.В. Кокура, С.А. Аль-Оста // Матеріали ІІІ-ої міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні питання теорії та практики менеджменту» 21-22 березня 2012 р. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2012. – С. 135-137.