

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

9. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Петренко Н.І., Пархомчук О.О. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (20). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – С. 385–396.
10. Податковий кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. – Назва з екрану.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» Затверджено наказом Мінфіну від 31.01.2000 №559 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00> – Назва з екрану.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 №318 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>. – Назва з екрану.
13. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечення майбутніх витрат і платежів: теорія та методика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.О. Пархомчук. – Київ, 2008. – 22 с.
14. Цивільний кодекс України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1339335831429843> – Назва з екрану.

Т.І. БЕСЕДІНА,  
здобувач, ПАТ «Страхова компанія «ІнтерЕкспрес»

# Проблеми укладання та виконання договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення

У статті розглянуті деякі проблеми укладання та виконання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення.

**Ключові слова:** проблема укладання, проблема виконання, договір поставки, зовнішньоекономічна діяльність.

В статье рассмотрены некоторые проблемы заключения и выполнения договоров (контрактов) поставки во внешнеэкономической деятельности и возможные пути их устранения.

**Ключевые слова:** проблема заключения, проблема выполнения, договор поставки, внешнеэкономическая деятельность.

The article deals with some problems of concluding and execution of supply agreements (contracts) in foreign economic activity, reveals shortcomings and possible ways of their removing.

**Keywords:** the problem of concluding, the problem of execution, supply agreement, foreign economic activity.

**Постановка проблеми.** При укладанні договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності сторони керуються чинними нормативно-правовими актами та деякі умови мають змогу визначати самостійно. Саме правильність процесу укладання договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності впливає на подальше його виконання. Серед усіх помилок, які можуть бути допущені сторонами, можна виділити типові, зважаючи на які, можна

уникнути подальшого неналежного виконання чи невиконання договору (контракту) поставки в зовнішньоекономічній діяльності.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблем.** Проблеми, що виникають при укладанні договорів (контрактів) у зовнішньоекономічній діяльності та шляхи їх усунення, в тій чи іншій мірі досліджували такі вчені: І. Балабанов, О. Беляневич, О. Глоба, Г. Дроздова, Н. Креглова, О. Старцева тощо. Але дани питання, на думку автора, досліджено в недостатній мірі.

**Мета статті** – аналіз процесу укладання та виконання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності з метою виявлення та систематизації основних проблем, що можуть виникнути між контрагентами в процесі здійснення поставки в зовнішньоекономічній діяльності, а також виявлення основних шляхів усунення зазначених вище проблем.

**Виклад основного матеріалу.** Договір поставки – один із найбільш широко застосовуваних у підприємницькій діяльності договорів [8, с. 610].

Якщо дослідити ст. 265 Господарського кодексу України від 16.01.2003 №436–IV та ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 №959–XII, можна дати таке визначення: договір (контракт) поставки в зовнішньоекономічній діяльності (надалі – ЗЕД) – це матеріально оформленна угода двох або більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, за якою одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) в обумовлені стро-

ки (строк) іншій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) та сплатити за нього певну суму.

Відносини поставки у ЗЕД регулюються досить широким спектром як вітчизняних, так і міжнародних нормативно–правових актів. Але майже всі норми, що регулюють умови укладання, виконання та припинення договору (контракту) в ЗЕД є диспозитивними.

Диспозитивність норм обумовлює можливість сторін самостійно визначати умови договору, свої права та обов'язки. Відсутність чіткого нормативно–правового регулювання відносин поставки у ЗЕД призводить до того, що сторони досить часто допускають помилки, які в майбутньому можуть мати наслідком суперечки, невиконання чи неналежне виконання такого договору (контракту).

Серед типових помилок, що зустрічаються при укладанні та виконанні договорів (контрактів) поставки у ЗЕД, можна виділити, наприклад, такі [6, с. 480–482]:

1) вступаючи у переговори із закордонним партнером, українські підприємці часто не перевіряють правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правозадатності), його фінансове становище та комерційну репутацію, повноваження його представника на укладання договору (контракту). Це може мати негативні наслідки: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари або добитися повернення сплачених сум за імпортні товари, що або взагалі не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі, або із суттєвими недоліками. Іноді безуспішними виявляються намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж;

2) у преамбулі часто зустрічаються неточності в найменуванні посадових осіб, які підписують договір, та документів, на основі яких вони діють. Наприклад, вказується, що від однієї з сторін договір підписується генеральним директором. Але посада називається по–іншому або договір підписує заступник генерального директора;

3) інколи найменування партнера, зазначеного в преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі «Юридичні адреси сторін»;

4) найбільше помилок зустрічається в розділі про предмет договору. Найбільш розповсюджена з них – предмет договору вказується без вказівки на вид, сорт, якість та ціну товару, наприклад, як «харчові продукти».

На думку автора, таке визначення предмету договору (контракту) поставки у ЗЕД можливе лише при укладанні генеральної угоди, що передбачає поточні договори (контракти) з конкретизацією предмета:

1) досить часто вказується, що продукція має бути оплачена в певні терміни, наприклад протягом трьох днів, але не уточнюється яких саме днів – календарних чи банківських. Коли в договорі відсутнє спеціальне застереження – покупець може бути поставленний в неприємне становище, бо в

такому випадку за загальним правилом мова йде про календарні дні;

2) найчастіше для прийому та передачі продукції користуються Інструкцією про порядок прийому продукції виробничо–технічного призначення та товарів народного споживання за кількістю, затвердженою Державним арбітражем при Раді Міністрів СРСР від 15.06.65 №П–6 та Інструкцією про порядок прийому продукції виробничо–технічного призначення та товарів народного споживання за якістю, затвердженою Державним арбітражем при Раді Міністрів СРСР від 25.04.66 №П–7.

Тут, на думку автора, потрібно зазначити, що використання цих інструкцій можливе лише якщо на це є спеціальна вказівка в договорі;

3) у договорах не вказуються деякі пункти, а інколи й цілі розділи. Наприклад, може бути відсутній розділ «Форс–мажорні обставини»;

4) зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно, що викликає суперечки при їх тлумаченні. А те чи інше тлумачення таких умов може коштувати одній із сторін дуже дорого. Були випадки, коли у договорі (контракті) нечітко формульовалася умова про порядок розгляду суперечок;

5) інколи не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права. Невідповідність договору (контракту) імперативним вказівкам закону призводило до визнання його у цілому або відповідної його умови недійсними (наприклад, при недотриманні форми або змін та доповнень до нього);

6) при складанні договору (контракту) не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв'язанні одних і тих самих питань у праві різних країн;

7) поряд з дуже короткими договорами (контрактами), що містять мінімум умов, поширені є прагнення укласти багатосторінкові, дуже докладні контракти, що передбачають значну кількість додаткових умов. Укладання коротких договорів (контрактів) вимагає від наших підприємців чіткого уявлення про те, чим будуть заповнюватися «блілі плями» контракту. Аналіз багатосторінкових договорів (контрактів) показує, що це не завжди виправдано.

По–перше, часто такі договори (контракти) складені за трафаретом, що недостатньо враховує вид товару, який є предметом договору (контракту).

По–друге, договори (контракти) приблизно однакового змісту складаються незалежно від того, з партнером якої країни вони укладаються, і без врахування права, яке застосовується.

По–третє, при складанні договорів (контрактів) відносно рідко використовуються посилання на прийняті у міжнародній торгівлі стандартні умови поставки.

По–четверте, прагнення передбачити у договорі (контракті) умови на всі випадки, що можуть виникнути при його

## МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

виконанні, ускладнює переговори при його укладанні. Практика свідчить, що все передбачити в контракті неможливо;

8) прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення до нього необхідних змін або уточнень, додатків, обумовлених специфікою експортно–імпортних операцій, видом товару, транспортуванням, базисом поставки, конкретними розрахунками тощо. Кожний договір (контракт) є індивідуальним.

Тобто, як ми бачимо з вище викладеного, зазначені помилки часто допускаються сторонами не спеціально (з умислом), а з необережності та відсутності чіткого уявлення про ті конфліктні ситуації, які можуть бути наслідком таких неточностей. На стадії укладання договору (контракту) поставки в ЗЕД сторони не усвідомлюють всіх можливих наслідків своєї необачності.

Для мінімізації помилок та усунення суперечностей між сторонами договору (контракту) поставки у ЗЕД потрібно дотримуватися таких зауважень та рекомендацій:

- не повинно бути неточностей;
- усі посилання до нормативно–правових актів мають бути чітко прописані;
- договір (якщо він укладений більш ніж на одному аркуші) має бути прошитий, скріплений печаткою та пронумерований;
- не допускаються поправки, підчистки, закреслення тощо (вони мають бути скріплені печатками сторін);
- також доцільно дотримуватися й однаковості у використанні термінів, умов, на що сторони договору (контракту) часто не звертають уваги, хоча це є дуже важливим для правильноГО тлумачення зобов'язань, які приймаються контрагентами.

Недотримання свідомо стандартизації слів та виразів, що вживаються, різної більшості у слововживанні створює простір для їх неточного тлумачення. Помилковим є переконання, що все записане у договорі (контракті) правильно і може бути (має бути) виконано. Важливо, щоб окремі положення договору (контракту) також не суперечили й імперативним нормам права, які є чинними у країнах партнерів за договором (контрактом) [1, с. 482].

Для покращення правовідносин у сфері поставки у ЗЕД потрібно пам'ятати, що:

- а) кожен договір (контракт) є індивідуальним і потребує детальної розробки юридичними службами (юристами, юрисконсультами) сторін;
- б) договір (контракт) поставки в ЗЕД потребує повної відповідності нормативно–правовим актам та міжнародним угодам;
- в) договір (контракт) також потребує ефективного переговорного процесу між сторонами з метою усунення всіх можливих суперечок та спорів на цій стадії,
- г) у самому договорі (контракті) поставки у ЗЕД необхідно встановлювати лише ті умови, що відповідають інтересам обох сторін, є чітко вирішеними, не потребують додаткового тлумачення, не мають на меті введення в оману чи обман іншої сторони та націлені на повне виконання умов договору (контракту) поставки у ЗЕД кожною стороною.

Як показує аналіз, на кожному підприємстві, що укладає договори (контракти) поставки у ЗЕД, мають бути прийняті та затверджені такі локальні акти:

- Положення про договори (контракти) поставки у ЗЕД. Зазначене положення має регулювати всю процедуру укладання та виконання договору (контракту) у ЗЕД;
- Положення про змішану комісію з виконання договору (контракту). Така комісія має складатися з представників обох сторін і мати на меті забезпечення належного виконання зазначеного договору. Вона призначена швидко вирішувати всі суперечки між сторонами. На наш погляд, у комісію мають входити по одному представнику від обох сторін, кожен з яких буде забезпечувати юридичний, бухгалтерський супровід, здійснювати прийом–передачу товару. Члени комісії мають підписувати акт прийому–передачі товару.

Також мають бути розроблені та укладені такі типові договори з контрагентами:

- договір про спільну діяльність, який має містити загальне положення, що регулюють відносини між контрагентами;
- договір про розрахунки – має регулює взаємні розрахунки між сторонами договору (контракту) поставки у ЗЕД;
- Положення про арбітражну комісію – таке положення надає можливість уніфікувати на підприємстві процедуру створення та діяльності арбітражних комісій при виникненні суперечок між сторонами при укладанні та виконанні договорів (контрактів);
- арбітражна угода (чи застереження) – угода про звернення до створеного сторонами арбітражу при виникненні суперечки.

Зазначені локальні акти та договори мають на меті сприяти зменшенню конфліктних ситуацій та суперечок між сторонами, а при їх виникненні – більш швидкому їх врегулюванню.

### Висновки

Отже, не існує типового договору (контракту) поставки у ЗЕД, але всі вони мають й спільні властивості – ті, що встановлюються нормативно–правовими актами чи правилами ділового обігу. Ці умови виробляються роками на основі досвіду укладання та виконання таких договорів (контрактів).

Відповідно, договір (контракт) поставки у ЗЕД має в повній мірі відповідати таким нормативно–правовим актам (в інакшому випадку він буде вважатися чи може бути визнаний недійсним повністю або в частині деяких його положень) та правилам ділового обігу (договір (контракт) поставки буде дійсним, але можуть виникнути проблеми при його реалізації, адже правила ділового обігу – це ніби основні моделі поведінки сторін договору (контракту), які є практичним досвідом попередників).

### Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Внешнезэкономические связи: Учебное пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

2. Беляневич О.А. Господарський договір та способи його укладання: Навч. посіб. / Беляневич О.А. – К.: Наукова думка, 2002. – 279 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
4. Глоба О. Укладання договору поставки: теорія і практика / О. Глоба // Юридичний журнал. – 2005. – №2(32). – С. 40–47.
5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
6. Креглова Н.Ю. Хозяйственное право: учебное пособие. [2-е изд.: испр. и доп.] / Н.Ю. Креглова. – М.: РДЛ, 2003. – 912 с.
7. Підприємницьке право: підручник [за ред. О.В. Старцевої]. [2-ге видання: перероб. і допов.]. – К.: Істина, 2005. – 600 с.
8. Цивільний кодекс України: коментар [за заг. ред. Є.О. Харитонова, О.М. Калітенка]. – Одеса: Юридична література, 2004. – 1112 с.
9. Горевий В. Участь юридичної служби суб'єктів господарювання в організації та веденні договірної роботи [практичний аспект] / В. Горевий, О. Кононенко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №10(166). – С. 168–170.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Видання 2-ге: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
11. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання і гарантії здійснення. Навч. посіб. / С.П. Коломацька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.
12. Мамутов В.К. Господарське право зарубіжних країн. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.К. Мамутов, О.О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – 357 с.
13. Ніколенко Л. Особливості господарського договору як підстави виникнення господарських забов'язань / Л. Ніколенко, Г. Лагуткіна // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №6. – С. 36–39.

В.М. ПЕРДЕЙЧУК,

ст. викладач кафедри фінансів, Буковинський університет

## Інфраструктурне забезпечення функціонування світових інформаційних інститутів на фінансовому ринку України

У статті проаналізовано рівень розвитку елементів інформаційної інфраструктури фінансового ринку в Україні. Проведено паралелі з розвитком аналогічної інфраструктури в розвинутих країнах. Показано недостатність інформаційно-інфраструктурного забезпечення функціонування фінансового ринку в Україні.

**Ключові слова:** інститути, інформаційна інфраструктура, фінансовий ринок, розкриття інформації, кредитний рейтинг.

В статье проанализирован уровень развития элементов информационной инфраструктуры финансового рынка в Украине. Проведены параллели с развитием аналогичной инфраструктуры в развитых странах. Показана недостаточность информационно-инфраструктурного обеспечения функционирования финансового рынка в Украине.

**Ключевые слова:** институты, информационная инфраструктура, финансовый рынок, раскрытие информации, кредитный рейтинг.

In the article the level of development of elements of informative infrastructure of financial market has been analyzed in Ukraine. Parallels with development of analogical infrastructure in the developed countries have been conducted. Insufficiency of the informatively infrastructural providing of functioning of financial market in Ukraine has been shown.

**Keywords:** institutes, informational infrastructure, financial market, information disclosure, credit rating.

**Постановка проблеми.** Функціонування фінансового ринку неможливе без відповідного інформаційного наповнення. Інформація забезпечує прийняття рішень з боку основних суб'єктів на ринку. Відсутність інформації означає припинення функціонування і самого фінансового ринку. В дослідженнях науковців зазначається, що нагальними завданнями розвитку фінансового ринку в Україні є його детнізація та підвищення прозорості [11]. Але ці проблеми не можна вирішити, якщо не створити відповідну інформаційну інфраструктуру, яка б забезпечувала ефективне функціонування основних інформаційних інститутів фінансового ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Незважаючи на таку важливість інформації у функціонуванні фінансового ринку, елементи інформаційної інфраструктури, як окремий об'єкт дослідження, залишаються здебільшого поза межами уваги науковців. Так, наприклад, у грунтовному монографічному дослідженні О.М. Іваницької, яке стосується інфраструктури фінансового ринку, серед інститутів, які забезпечують його функціонування, інформаційні інститути відсутні, а інформаційна інфраструктура не виокремлюється як ключовий інфраструктурний елемент забезпечення функціонування фінансового ринку [4].

Аналогічно недостатньо уваги на інформаційну інфраструктуру звертають і науковці, які досліджують шляхи підвищення ефективності державного регулювання фінансового ринку [1, 2].