

Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

4. Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України. – Т. 2 Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у трьох томах / за ред. А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 442 с.

5. Львовчкін С.В. Суперечності фінансової теорії і практики в контексті циклічності економічного розвитку / С. Львовчкін, В. Опарін, В. Федосов // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 3–13.

6. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 [Мищенко В.І., Петрик О.В., Сомик А.В., Лисенко Р.С. та ін.]. – К.: Національний банк України, 2008. – 144 с.

7. World economic outlook. September, 2011: Slowing Growth, Rising Risks – Washington, DC: International Monetary Fund, 2011. – 241 p. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org>

8. Селіверстов В.В. Аналіз доцільності використання фондового індексу ПФТС як індикатора розвитку економіки України / В. Селіверстов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №3. – С. 154–156.

9. Белінська Я.В. Регулювання валютного курсу в Україні в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук. – Ірпінь: Національний університет ДПС України / Я. Белінська. – 2009. – 34 с.

Т.І. БЕСЕДИНА,

здобувач, ПАТ «Страхова компанія «ІнтерЕкспрес»

## Деякі організаційно-правові засади довірливих відносин у зовнішньоекономічній діяльності

*У статті розглянуті організаційно-правові аспекти процесу укладання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності, показані недоліки і можливі шляхи їх усунення.*

**Ключові слова:** довірливі відносини, договір поставки, організаційно-правові засади, зовнішньоекономічна діяльність.

*В статье рассмотрены организационно-правовые аспекты процесса заключения договоров (контрактов) поставки во внешнеэкономической деятельности, показаны недостатки и возможные пути их устранения.*

**Ключевые слова:** договорные отношения, договор поставки, организационно-правовые основы, внешнеэкономическая деятельность.

*The article deals with organizational and legal aspects of the process of setting up supply agreements (contracts) in foreign economic activity, reveals shortcomings and possible ways of their removing.*

**Keywords:** contractual relationship, supply agreement, organizational and legal foundations, foreign economic activity.

**Постановка проблеми.** У зв'язку з тим, що на сьогодні договір (контракт) поставки – один з найпоширеніших договорів у зовнішньоекономічній діяльності, дуже важливим є правильне розуміння процесу укладання згаданого вище договору (контракту) з метою уникнення подальших можливих помилок та ефективного його виконання.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Питання довірливих відносин у зовнішньоекономічній діяльності досліджували досить багато вчених, серед яких можна виді-

лити А. Абрамова, В. Горевого, Г. Дроздова, Ю. Козака, Ф. Половцеву, Б. Свіржського та інших. Але питання організаційно-правового аспекту довірливих відносин у зовнішньоекономічній діяльності, особливо в частині укладання договорів (контрактів) поставки, досліджено в недостатній мірі.

**Мета статті** – аналіз організаційно-правового аспекту процесу укладання договорів (контрактів) поставки в зовнішньоекономічній діяльності (надалі – ЗЕД), розгляд та систематизація основних елементів процесу укладання договорів (контрактів) поставки в ЗЕД, виявлення недоліків в організаційно-правовому аспекті процесу укладання договорів (контрактів) поставки в ЗЕД та можливих шляхів їх усунення.

**Виклад основного матеріалу.** Процес здійснення поставки у ЗЕД включає такі етапи: підготовка до укладання, укладання та виконання договору (контракту) [7, с. 317].

Перший етап передбачає вибір контрагента та встановлення з ним зв'язку. Вдалий вибір іноземного контрагента має важливе значення для забезпечення ефективності ЗЕД, попереджує непорозуміння, фінансові втрати [5, с. 58], дає змогу уникнути багатьох ризиків, пов'язаних з можливим шахрайством, банкрутством чи невиконанням контрагентом своїх контрактних зобов'язань [1, с. 69] тощо.

На наш погляд, цікавим є питання про суб'єктів, які можуть бути сторонами договору (контракту) поставки у ЗЕД.

Відповідно до ч. 1 ст. 265 Господарського кодексу України від 16.01.2003 №436-IV (надалі – ГКУ) сторонами договору поставки є постачальник (який в ч. 1 ст. 712 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 №435-IV (надалі – ЦКУ) також називається «продавцем») та покупець. Згідно з ч. 3 ст. 265 ГКУ сторонами договору поставки є суб'єкти господарювання, зазначені в п. 1, 2 ч. 2 ст. 55 ГКУ.

Отже, з аналізу ч. 2 ст. 55 та ч. 3 ст. 265 ГКУ сторонами договору поставки є:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до ГК України, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

При виборі контрагента потрібно враховувати такі фактори: предмет угоди, країну укладання та виконання контракту, місткість ринку та його кон'юнктуру, ступінь монополізації ринку великими фірмами, можливість проникнення на ринок, тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою, характер діяльності фірми (виробник чи посередник), зв'язки та рекомендації [7, с. 317–318].

Також на вибір майбутнього партнера впливає й характер зв'язків: прямі чи опосередковані, фаза розвитку, місткість та структура ринку [2, с. 267], можливість забезпечення необхідної номенклатури та обсягу продукції, форма розрахунків, умови, які гарантують якість товару, [14, с. 154] тощо.

У міжнародній практиці виділяють певні принципи, які необхідно враховувати при виборі контрагента: по–перше, ступінь солідності потенційного партнера (кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності тощо); по–друге, ділова репутація, яка визначається тим, наскільки контрагент добросовісно і скрупульозно виконує свої зобов'язання, який у нього досвід у даній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні; по–третє, врахування досвіду попередніх угод й, по–четверте, врахування становища фірми на зовнішньому ринку, тобто чи є вона посередником або безпосереднім виробником (споживачем) продукції [5, с. 62].

Більшість західних консалтингових агентств радять при виборі партнера використовувати правило «5С», яке зосереджує особливу увагу на п'яти ключових характеристиках потенційного партнера, які мають вирішальне значення при організації бізнесу [1, с. 69]:

1) характер – мається на увазі репутація компанії в діловому світі, її відповідальність і готовність виконувати взяті на себе зобов'язання;

2) фінансові можливості – здатність погасити узяті кредити, позики або інші борги за рахунок поточних грошових надходжень або продажу ліквідних активів;

3) майно – величина і структура капіталу;

4) забезпечення – види та вартість активів;

5) загальні умови – становище ринкової кон'юнктури, економічно–політичні умови в регіоні та інші зовнішні фактори.

Робота, що стосується збору інформації та вивчення фірм–партнерів, має бути добре організована і методично забезпечена, вона має проводитися постійно та сумлінно. Інформацію про контрагента можна знайти в довідниках про

фірми, публікаціях фірми (річні звіти, каталоги, рекламні видання, проспекти тощо), в матеріалах спеціалізованих інформаційних компаній, періодичній пресі, довідках банків, статистичній інформації тощо [5, с. 63–64].

При встановленні контакту між майбутніми контрагентами можна використовувати такі способи [7, с. 318]:

- направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним контрагентам, прийняти і підтвердити замовлення, направити пропозицію у відповідь на запит контрагента;
- взяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках;
- використовувати засоби реклами;
- направити контрагенту комерційний лист про наміри почати переговори щодо укладання договору (контракту).

Також одним із перших кроків при укладанні договору поставки мають стати заходи, спрямовані на те, щоб переконатися, чи контрагент є зареєстрованим суб'єктом підприємницької діяльності. Для цього достатньо перевірити свідоцтво про його державну реєстрацію. Укладаючи договір, також треба впевнитися, що всі відомості, зазначені в свідоцтві, точно зазначені в договорі і співпадають з інформацією, що міститься на його печатці (йдеться передусім про найменування та ідентифікаційний код) [3, с. 41–42].

Другий етап полягає в діях учасників ділових переговорів з укладання договору (контракту) поставки у ЗЕД.

Укладання господарського договору – це зустрічні договірні процедурні дії двох або більше суб'єктів господарювання щодо вироблення умов договору, які відповідають їх реальним намірам та економічним інтересам, а також юридичне оформлення договору (надання цим умовам певної форми) як правового акта [16, с. 156]. Зазначена стадія вчинення правочину потенційним покупцем і постачальником вимагає пильної уваги, оскільки правильне складання самого договору й дотримання ряду формальних умов є запорукою уникнення в майбутньому можливих ризиків, які можуть обернутися значними втратами [3, с. 41].

Традиційною формою взаємин торгівлі з виробництвом є система заявок і замовлень на поставку товарів. З них, як правило, починаються комерційні дії по закупівлі товарів з метою подальшого їх продажу населенню [14, с. 158].

Відповідно до ч. 5 ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 №959–XII зовнішньоекономічний договір (контракт) може укладатися суб'єктом ЗЕД або його представником, повноваження якого може випливати з доручення, статутних документів, договорів тощо. Дії, що здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД суб'єктом ЗЕД України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта. Тобто, якщо представник у межах дії, на яку він уповноважений, порушить, наприклад, валютне законодавство, вважатиметься, що це порушення здійснив іноземний суб'єкт [11, с. 55–56].

Порядок укладання договору (контракту) поставки у ЗЕД є загальним і здійснюється відповідно до ст. 181 ГКУ.

Господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками (це так звана повна письмова форма). Стаття 181 ГКУ встановлює, що допускається укладання господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами, телеграмами, телефонограмами тощо, а також шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлень. Але відповідно до ч. 2 ст. 382 ГКУ зовнішньоекономічний договір (контракт) також укладається в письмовій формі.

Преамбула Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), яке затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 №201, також встановлює, що зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій формі.

Але ч. 1 параграфу 3 Угоди щодо Загальних умов поставок товарів між організаціями СРСР і СФРЮ від 16.06.77 вказує, що під письмовою формою розуміються й повідомлення по телеграфу і телетайпу.

Згідно з ч. 2 параграфу 18 Угоди про Загальні умови поставок товарів між організаціями держав – учасниць СНД від 20.03.92 при укладанні договору шляхом обміну листами, телеграмами, телетайпограмами або шляхом засобів телекомунікації кожна із сторін мусить мати докази, що підтверджують направлення (передачу) іншій стороні відповідних пропозицій і відповідей на них. Таке ж положення містить і п. 1 параграфу 4 Загальних умов поставки товарів між організаціями країн – членів РЕВ 1968/1988 років.

Цікавим питанням є можливість укладання договору шляхом прийняття до виконання. Наприклад, підприємство «А» направило проект договору поставки підприємству «Б». Отримавши договір поставки, підприємство «Б» оплатило поставку, але в більшій сумі, ніж це передбачено договором, а сам договір не підписало. Потім підприємство «Б» почало вимагати повернення коштів, вмотивовуючи свої дії тим, що платіж був помилковим.

У зазначеному вище випадку велике значення має мета платіжного доручення. Якщо в ньому зазначено, що воно має на меті оплату поставки товарів згідно з відповідним договором, такі дії будуть прийняттям договору до виконання і відповідно до ч. 2 ст. 642 ЦКУ будуть слугувати вказівкою для підприємства «А» на те, що підприємство «Б» прийняло умови договору (підприємство «Б» може лише звернутися до суду з позовом про визнання договору недійсним внаслідок помилки, але таку помилку потрібно довести). Вказане стосується лише суми договору. Надміру ж сплачена сума може бути повернута як помилково перерахована відповідно до ч. 3 ст. 1212 ЦКУ [див. 8, с. 45].

Отже, письмова форма може бути у вигляді [9, с. 381]:

– повної письмової форми – єдиний документ, підписаний сторонами (ч. 1 ст. 181 ГК України, ч. 2 ст. 207 ЦКУ), до якого додаються документи, що супроводжують процес його

укладання: підписаний сторонами текст договору з усіма додатками, протокол розбіжностей (якщо він мав місце), протокол узгодження розбіжностей (якщо розбіжності узгоджувалися і між сторонами було досягнуто компроміс щодо спірних умов договору), судові рішення (якщо спір передавався на розгляд судовим органам);

– скороченої письмової форми – комплект листів, телеграм, факсограм та інших документів, якими сторони обмінювалися в процесі встановлення договірної зв'язку (ч. 1 ст. 181 ГКУ, ч. 1 ст. 207 ЦКУ), якщо зміст цих документів свідчить про наміри сторін встановити договірний зв'язок та істотні умови договору. Але, на погляд автора, така форма не є допустимою при укладанні договору (контракту) поставки у ЗЕД, бо може спричинити ускладнення процесу його виконання.

Діючий в Україні суворий формалізм договірних відносин пояснюється складною історією їхнього розвитку, зокрема спадкування вітчизняним правом норм римського права та частково германської правової системи. Також сьогодні відчувається повільний відхід від принципів радянського законодавства щодо обов'язковості використання лише типових форм договорів, встановлених державними органами СРСР, що пояснюється насамперед командно-адміністративною системою не лише права, а й сфери економіки [9, с. 380].

Процес укладання угод у всіх країнах включає дві стадії: пропозицію укласти угоду та згоду на укладання [12, с. 261].

Проект договору може бути запропонований будь-якою зі сторін. У разі якщо проект договору викладено як єдиний документ, він надається другій стороні у двох примірниках. Пропозиція укласти договір називається офертою, а сторона, яка зробила пропозицію, – оферентом. Пропозиція має містити вказівки щодо всіх суттєвих умов майбутнього договору і бути зверненою до певної особи [6, с. 361–362]. Тобто в оферті вказуються: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови поставки, умови платежу, характер тари та упаковки, порядок прийому–передачі, загальні умови поставки [7, с. 318].

Якщо ініціатива укладання угоди надходить від покупця, то його звернення до продавця з проханням надіслати оферту називається запитом [7, с. 320].

Сторона, яка одержала проект договору, у разі згоди повертає один примірник договору другій стороні у строк 20 днів після одержання договору. Прийняття пропозиції називається акцептом, а сторона, яка прийняла, – акцептантом.

За наявності заперечень щодо окремих умов договору сторона, яка одержала проект договору, складає протокол розбіжностей, про що робиться застереження у договорі, та у строк 20 днів надсилає другій стороні два примірники протоколу розбіжностей разом із підписаним договором.

Сторона, яка одержала протокол розбіжностей до договору, зобов'язана протягом двадцяти днів розглянути його, в цей же строк вжити заходів для врегулювання розбіжностей з другою стороною та включити до договору всі прийняті пропозиції, а ті розбіжності, що залишилися неврегульованими, передати в цей же строк до суду, якщо на це є згода другої сторони.

У разі досягнення сторонами згоди щодо всіх або окремих умов, зазначених у протоколі розбіжностей, така згода має бути підтверджена у письмовій формі (протоколом узгодження розбіжностей, листами, телеграмами, телетайпограмами тощо).

У разі якщо сторони не досягли згоди з усіх істотних умов господарського договору, такий договір вважається неукладеним (таким, що не відбувся).

Такий же порядок укладання договору поставки передбачається й п. 20 Угоди про загальні умови поставок товарів між організаціями держав-учасниць СНД від 20.03.92.

Але вказаний вище двадцятиденний строк законодавством різних країн може визначатися по-різному, так, наприклад, у Російській Федерації він становить 30 днів (ч. 1 ст. 507 Цивільного кодексу Російської Федерації від 18.12.2006 №230-ФЗ).

В умовах економічної нерівності суб'єктів господарювання економічна й юридична свобода в укладенні господарських договорів не завжди збігаються (так, наприклад, монополне становище, що займає потенційний договірний контрагент на ринку товарів та послуг, а також інші фактори спонукують економічно слабших суб'єктів господарювання приймати запропоновані їм умови договори). Саме тому стадія протоколу розбіжностей має надзвичайно важливе практичне значення, оскільки тут можливий законодавчий захист слабших суб'єктів господарювання [13, с. 37].

При укладанні контракту сторонами, щоб уникнути помилок та збитків, слід врахувати низку важливих моментів [7, с. 321–323]:

- обсяг договору. Договір може бути коротким чи довгим. При укладанні короткого контракту потрібно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту. А при укладанні довгого контракту потрібно враховувати, що переговорний процес може затягнутися;

- договір має бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів;

- у договорі не має бути будь-яких суперечностей чи недоводок;

- потрібно досить уважно дослідити справжність найменування та іншу інформацію про контрагентів;

- слід врахувати й те, що відносини між контрагентами обумовлюються не лише договором, а й нормами права, що застосовується до цього договору.

Суб'єктами господарювання можуть розроблятися та тиражуватися бланки (форми) договорів. Залежно від виду продукції або товару може розроблятися кілька форм договорів. У бланках договорів зазначають умови, які залежно від поставки того чи іншого виду продукції або товару забезпечуватимуть законні інтереси підприємства у відносинах з постачальниками, споживачами та покупцями, відповідатимуть вимогам законності. Тому розроблення бланків договорів покладається на відділ збуту (на виготовлену продукцію), відділ матеріально-технічного поста-

вання (на поставку матеріально-технічних засобів), відділ устаткування, головного механіка та головного енергетика (на поставку устаткування, механізмів тощо) та юридичну службу. Всі бланки договорів мають бути узгоджені з головним бухгалтером [4, с. 169].

Контракт укладається двома мовами, якщо задіяно два контрагенти, а якщо їх більше – всіма необхідними мовами. Текст контракту спочатку друкується однією мовою, потім іншою. Або кожна сторінка тексту поділяється вертикально на дві частини: на одній текст друкується однією мовою, а на іншій – другою [7, с. 325].

Необхідно також зазначити, що відповідно до Указу Президента України «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні» від 07.11.19 №659/94, який втратив чинність на підставі Указу Президента від 29.06.2005 №1003/2005, здійснювався облік (реєстрація) зовнішньоекономічних договорів. Однак для окремих видів договорів у ЗЕД нормотворці зберегли вимоги щодо державної реєстрації.

Наприклад, експорт брухту чорних, легованих чорних та кольорових металів (ст. 9 Закону України «Про металобрухт» від 05.05.99 №619-XIV, Порядок реєстрації зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металобрухтом, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 №155 – реєстрацію здійснює Міністерство економіки України); на експорт зерна (Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» від 29.06.2000 №832 – реєструють акредитовані Міністерством аграрної політики України для таких операцій товарні біржі) тощо [15, с. 16–17].

Момент укладання контракту в різних країнах визначається по-різному, наприклад у США, Англії, Японії, Швейцарії – це момент відсилання письмового акцепту; у Франції, Німеччині, Італії, Австрії, Україні (п. 1 ст. 640 ЦКВ) – момент одержання експортером акцепту [7, с. 325].

Відповідно до п. 1 параграфа 3 Загальних умов поставки товарів між організаціями країн – членів РЕВ 1968/1988 контракт вважається укладеним: а) між присутніми – у момент його підписання сторонами; б) між відсутніми – у момент отримання стороною, що пропонує, повідомлення про прийняття пропозиції без заперечень.

На наш погляд, в Україні застосовується більш вдалий механізм, що спричинено наступним: у випадку, якщо договір (контракт) вважається укладеним в момент відправлення акцепту, інша сторона (контрагент) ще не буде знати про укладання такого договору.

Укладання договору в письмовій формі зумовлено низкою чинників, і насамперед необхідністю ведення бухгалтерського обліку та звітності суб'єктами господарських правовідносин, захистом інтересів сторін договору. Однак законодавець вже у саме визначення належної форми господарського договору вносить неясності.

Також цікавим є питання про можливість здійснення поставки через глобальну комп'ютерну мережу, наприклад Інтернет. Тут потрібно зауважити, що через Інтернет укласти договір (контракт) поставки можна, але договір вважатиметься укладеним тільки тоді, коли електронний документ буде мати електронний цифровий підпис [10, с. 32]. На сьогодні в Україні діє Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Важливість етапу «укладання договорів» полягає в тому, що завдяки договорам формуються замовлення, визначається структура плану діяльності суб'єкта господарювання; від умов їх реалізації залежать кінцеві результати фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання [4, с. 168].

### Висновки

Процес укладання договору (контракту) поставки у ЗЕД є досить складним і вимагає належної уваги з боку контрагентів. Помилка, допущена в процесі укладання договору (контракту), може мати наслідком неможливість його виконання чи створювати відповідні проблеми для сторін. Відповідно, у процесі укладання договору поставки слід враховувати висвітлені вище вимоги.

### Список використаних джерел

1. Абрамов А. Сырьевые поставки из-за рубежа / А. Абрамов // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2005. – №1. – С. 69–74.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
3. Глоба О. Укладання договору поставки: теорія і практика / О. Глоба // Юридичний журнал. – 2005. – №2(32). – С. 40–47.
4. 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.

5. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУП, 2002. – 172 с.

6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [за ред. І.В. Батрової, Н.І. Редіна, В.Є. Власик та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Видання 2-ге: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

8. Ільницький Ю. Оплата товару до підписання договору. Чи вважати договір укладеним // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – №83. – С. 45.

9. Кириченко Р.Ю. Законодавчі вимоги до форми господарських договорів / Р.Ю. Кириченко // Сучасні проблеми правової системи України: зб. наук. праць [ред. кол.: Ю.С. Шемшученко, Ю.Л. Бошицький, С.В. Бобровник, О.В. Чернецька, О.І. Мецегорі, А.С. Мацько, З.А. Тростюк, С.І. Юшина]. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 542 с. – С. 380–383.

10. Коноваленко В. Поставка через Інтернет без НДС? / В. Коноваленко // Бухгалтерія. – 2008. – №22(645). – С. 32–35.

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 зобов'язань / Л. Ніколенко, Г. Лагуткіна // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – №6. – С. 36–39.

14. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 248 с.

15. Свіржський Б. Коли реєструють ЗЕД договори / Б. Свіржський // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – №86. – С. 16–17.

16. Щербина В.С. Господарське право України: навч. посіб. [2-ге видання] / В.С. Щербина. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 38 с.

В.К. РУДИК,

к.е.н., доцент, Подільський державний аграрно-технічний університет

# Інституційні засади розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні

*Розглянуто сукупність факторів, що впливають на розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні, проаналізовано і аргументовано основні інституційні підходи, які можуть вплинути на ефективність подальшого використання третього рівня національної пенсійної системи в сучасних умовах. Значна увага приділяється дослідженню основних фінансових інститутів, що функціонують у сфері недержавного пенсійного забезпечен-*

*ня, посилення ролі державних спеціалізованих структур у захисті пенсійних активів населення, питанням адміністрування даного рівня вітчизняної пенсійної системи.*

**Ключові слова:** недержавне пенсійне забезпечення, пенсійні активи населення, вітчизняна пенсійна система, недержавні пенсійні фонди, страхові організації, банківські установи.