

енергію. У свою чергу, економічні поля спрямовують свою енергію на протидію невідворотному розпаду техносфери та руйнації інтелекту, додатково вичерпуючи необхідну енергію із потоків енергії етнічної. При цьому, звичайно, зменшується спроможність етнічних полів створювати нову техносферу (адже енергія через економічну діяльність витрачатиметься на адаптацію під процеси руйнування всього штучно створеного раніше). Тобто, розряджаючись, етнічні поля породжують поля економічні, прояви яких спостерігаються в соціальному аспекті.

Світлова О.В.

студент;

Римарева Л.М.

старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО КОНТРАКТУ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ ВИКЛАДУ

Контрактні відносини відіграють важливу роль у сучасній ринковій економіці, забезпечуючи оптимальну господарську взаємодію суб'єктів. Сучасна економіка характеризується домінуванням процесів інтеграції та трансформації державних та недержавних інституцій та ринків, що спричинює до ускладнення форм контрактних відносин. Успішному здійсненню міжнародної торгівлі будь-якого підприємства можуть перешкоджати не лише зовнішні, але і внутрішні фактори. Так, центральною ланкою в зовнішньоекономічній діяльності підприємства є підготовка, укладання і виконання договору (контракту) між двома і більше сторонами, які знаходяться в різних країнах. Договір (контракт) служить головним комерційним документом, що визначає взаємини учасників, і основним засобом регулювання ділових стосунків у сфері зовнішньоторгового обігу. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності у світовій практиці передбачені різні види зовнішньоторговельних угод, регламентовані в кожній країні цивільним законодавством та виробленими звичаями ділових відносин [1, с. 44].

Згідно з даними Державної служби статистики України про зовнішньоекономічну діяльність України, за січень-серпень 2014 року обсяг експорту становив 37679438,7 тис дол. США, імпорту – 36513638 тис дол. США [5]. Без укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснення цих операцій неможливе. На сьогоднішній день існує безліч проблем та нюансів підготовки, укладання та виконання договору. Зазвичай проблеми виникають через недостатньо правильне складання контракту, неправильне формулювання основних умов договору або через мовні розбіжності при перекладі. Це спричиняє значні збитки для підприємства чи

порушення договору. Тому, щоб уникнути в майбутньому цих проблем, необхідно визначити основні особливості зовнішньоекономічного контракту.

Істотний внесок у дослідження категорії «контракт», з урахуванням її соціально-економічної значущості, вніс американський правознавець Я. Макнейл. За Я. Макнейлом, контракт:

– «це домовленість або набір домовленостей, за порушення яких право накладає відшкодування або ж виконання яких право в деяких випадках визнає як обов'язок».

Я. Макнейл виділяє три необхідні умови для виникнення контракту, котрі містять домовленості (promissory contract):

1. Спеціалізація праці та обмін.
2. Існування проблеми вибору та альтернативних варіантів.
3. Усвідомлення минулого, сьогодення і майбутнього [2, с. 244].

Укладення договору (зокрема, зовнішньоекономічного контракту) здійснюється за певною процедурою, що складається з низки врегульованих цивільним законодавством юридично значимих дій. Відповідно до частини 2 статті 641 ЦК України «договір укладається шляхом пропозиції укласти договір (оферти) однієї сторони і прийняття пропозиції (акцепту) іншою стороною» [3]. Шляхом оферти і акцепту саме й здійснюється погодження волі сторін договору на його укладення: одна сторона (оферент) пропонує іншій укласти договір на певних умовах, інша ж – акцептант – може погодитися чи не погодитися з пропозицією оферента. Цілком закономірно, що в силу різної ролі, яку виконують оферент і акцептант при укладенні договору, прояв принципу свободи укладення договору для кожного з них має свої особливості.

У торговій практиці існують найрізноманітніші контракти. В основі кожного з них лежать положення класичного типового контракту купівлі-продажу. Типові контракти розробляють, в основному, великі експортери даного виду продукції. Створенням типових контрактів займаються також торгові палати та федерації експортерів, біржі. Умови типових контрактів з часом змінюються. Юридичне формулювання окремих статей контракту постійно уточнюється, щоб уникнути зайвих суперечок і неузгоджень.

Однією з необхідних умов зовнішньоекономічного контракту є додержання письмової форми, якщо інше не встановлено законодавством.

Найпоширенішою формою є виклад контракту друкарським способом, причому там, де статті потребують додаткового узгодження, ставляться крапки або рисочки. Достатньо тільки сісти за стіл переговорів, обговорити ці статті, досягти згоди і вставити все в текст, як контракт готовий до підписання. Друга форма передбачає наступний варіант: всі узгоджені статті, віддруковані друкарським способом, вміщуються на зворотному боці контракту, а неузгоджені – на лицьовому. Третя форма відносить усі узгоджені статті контракту до заздалегідь обговорених загальних умов поставок, а залишається тільки обговорити три-чотири неузгоджені статті.

У світовій практиці існують наступні напрямки розвитку типових контрактів:

1. Використання у звичайних зовнішньоторговельних контрактах стандартних умов та застережень (наприклад, базисних умов поставки, які побудовані на міжнародних комерційних термінах INCOTERMS.

Такі умови зазначаються у контракті з аббревіатурою терміна, який у розширеному тлумаченні викладений в основному документі, що не входить у контракт та його додатки.

2. Використання формулярів, проформ та бланків. Існують контракти, які оформлені у вигляді формулярів або бланків. Якщо такі форми містять необхідний мінімальний набір атрибутів, вони можуть замінювати текст контракту [4, с. 161].

Вихід на зовнішні ринки як в якості продавця, так і в якості покупця товарів, зумовлює різного роду контакти з сторонами, які є заінтересованими у роботі з підприємством. А це в свою чергу породжує інститут контракту, тобто основного документу, що регулює взаємовідносини контрагентів тієї чи іншої угоди на міжнародному ринку. Це потребує від підприємств створення на своїй базі потужної системи управління контрактною діяльністю. Адже правильно складений контракт – це надійна гарантія від збитків. Це, навіть, фактор, здатний принести підприємству прибуток. Справжній контракт – це свого роду витвір мистецтва. Його укладання потребує як знань законодавства та практики, так і творчих здібностей, вміння чітко та лаконічно формулювати основні умови договору та виділяти в життєвих ситуаціях юридично-значимі аспекти.

Список використаних джерел:

1. Шумик М. Мовно-правничі аспекти зовнішньоекономічних договорів (на матеріалах українсько-польських контрактів) / М. Шумик // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи. – 2012. – Т. 1. – С. 44-48. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/UPmcp_2012_1_14.pdf

2. Юхимець Р. С. Еволюція формування контрактних відносин / Р. С. Юхимець // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 242-246. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_8_53.pdf

3. Цивільний кодекс України: за станом на 6 листопада 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

4. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>