

ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ

Пасенко В. В., канд. екон. наук, Ничипорук А. В., магістр, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси

Наразі все більше українських компаній прагнуть продати свій товар не лише на українському ринку, а й закордон. Вихід на закордонний ринок обіцяє розширення ринку збуту й додаткові прибутки.

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності оформляють свої відносини у вигляді угоди у формі зовнішньоекономічного договору (контракту).

У міжнародній комерційній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі. Це документ, у якому міститься письмова домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати визначене майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти це майно й сплатити за нього визначену грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови товарообміної операції.

Як правило, підготовка до підписання договору складається з декількох етапів:

- пошук та обрання ринку з наступним його детальним вивченням;
- вибір закордонного партнера;
- здійснення попередніх переговорів з потенційними контрагентами та укладання зовнішньоекономічного договору [1].

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає, що зовнішньоекономічний договір (контракт) – це домовленість двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [2].

Зовнішньоекономічний договір укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інші умови не встановлені міжнародним договором України чи законами.

Повноваження, якими наділений представник на укладення зовнішньоекономічного договору, можуть впливати з доручень, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». З боку українського партнера зовнішньоекономічний договір може підписуватися однією особою

При підписанні зовнішньоекономічного договору обидві сторони мають визначити, право якої держави використовуватиметься для регулювання форми угоди, прав та обов'язків сторін. Права та обов'язки учасників зовнішньоекономічного договору визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору.

Для укладення договору не потрібен дозвіл певного органу або держави, управління, вищої організації, окрім винятків, передбачених чинним законодавством України.

Форма зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форми зовнішньоекономічних договорів (контрактів), яке затверджено наказом Міністерства економіки із питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. №201.

На підготовчому етапі укладання договору, велике значення має мова, якою він буде укладений. Якщо укладання договору відбувається іноземною мовою, то обов'язково має бути екземпляр, укладений українською мовою.

Відповідно до чинного законодавства України, в договорі обов'язково мають бути такі умови:

- назва договору, номер, дата та місце його складання.
- преамбула.
- предмет договору.
- кількість та якість товару.
- базисні умови поставки товарів.
- ціна та загальна вартість договору.
- умови платежів.
- умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).
- упакування та маркування.
- форс-мажорні обставини.
- санкції та рекламації.
- регулювання спорів у судовому порядку.
- місце розташування (місце проживання, поштові та платіжні реквізити сторін.

У процесі формування фінансових та платіжних умов зовнішньоекономічного договору, часто виявляється протилежність інтересів сторін. Постачальник має за мету отримати найбільш велику суму авансу в найкоротший термін до отримання покупцем товару. В той же час, покупець бажає як найшвидше отримати товар або знижку на нього, та якщо є можливість максимально відстрочити платіж.

Для того, щоб запобігти можливим суперечкам між продавцем та покупцем використовуються Правила Інкотермс - 2010(Incoterms-2010) [3].

Відповідно до того, як розподіляється відповідальність, витрати та ризики між покупцем та продавцем, умови Інкотермс - 2010 поділяють на чотири групи: розпочинаючи з умов, відповідно до яких майже вся відповідальність лежить на покупцеві і закінчуючи тим, що всі витрати та ризики несе продавець.

Правила Інкотермс - 2010 мають велику роль при обчисленні митної вартості товару в Україні, адже митна вартість є базою для обчислення розміру всіх платежів, які необхідно сплатити при перетині товарами митного кордону України.

Правила Інкотермс - 2010 включають:

- момент виконання продавцем своїх обов'язків з поставки товару;

- відповідальну особу за товар для експорту та імпорту, митне оформлення та розподіл митних витрат;
 - відповідального за процес оплати та транспортування товару, і того, хто буде відповідати за ризики знищення та пошкодження товару;
 - пакету документів, які потрібні для проведення поставки;
 - упаковку, які потрібна для товару, і того, хто її забезпечує;
 - та інші зобов'язання з реалізації договору, які передбачені сторонами.
- При застосуванні Правил Інкотермс - 2010 існують певні недоліки, а саме:
- дана система правил не розглядає можливості юридичного захисту, тому для цього потрібно звертатись до Конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів»;
 - у випадку, якщо в договорі є пункти, які суперечать Правилам Інкотермс - 2010, то дані пункти мають більшу юридичну силу, тобто Інкотермс втрачають свою силу.

Список використаних джерел:

1. Кадуріна Л. О., Стрельнікова М. С. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України / Кадуріна Л. О., Стрельнікова М. С. // Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – 606 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991р. №959-ХІІ [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T095900.html
3. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.e-reading.club/chapter.php/1006200/7/Oblik_i_analiz_zovnishnoekonomichnoi_diyalnosti.html

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОВЕРНЕННЯ ПЕРЕДОПЛАТИ В РАЗІ РОЗІРВАННЯ ІМПОРТНОГО ДОГОВОРУ

Пасенко В. В. канд. екон. наук, Харченко В. А. магістрант, Черкаський державний технологічний університет

Багато українських суб'єктів господарювання вже давно прибутково займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Інші резиденти тільки-но починають співпрацю з іноземними контрагентами. Але всіх їх об'єднує необхідність знати й безумовно дотримувати правила валютного законодавства.

Напевно всі вітчизняні підприємства, які співпрацюють з іноземними контрагентами та укладали договори на умовах попередньої оплати, стикалися з ситуацією коли за якоюсь причиною одна зі сторін договору відмовлялася від узятих на себе зобов'язань, що у свою чергу призводило до розірвання договору. Якщо до настання таких умов була здійснена передоплата, покупець має право вимагати повернення, в повному обсязі, раніше сплачених грошових коштів.

За звичайних умов після перерахування авансу виникає товарна дебіторська заборгованість. Тобто заборгованість повинна бути погашена товарами (послугами), за які було перераховано аванс. Це означає, що за такою заборгованістю курсові різниці не виникають. Проте в якийсь певний час стає відомо, що нерезидент не зможе виконати свої зобов'язання, тому він