

## ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ

Галина Мисак<sup>1</sup>, Тарас Губиш<sup>2</sup>, Віктор Іванюк<sup>3</sup>

Львівський національний університет імені Івана Франка  
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

<sup>1</sup> e-mail: [galyna.tybinka@lnu.edu.ua](mailto:galyna.tybinka@lnu.edu.ua); ORCID: 0000-0001-6730-1877

<sup>2</sup> e-mail: [hubyshozptu@gmail.com](mailto:hubyshozptu@gmail.com)

<sup>3</sup> e-mail: [Victor.ivaniuk@gmail.com](mailto:Victor.ivaniuk@gmail.com)

**Анотація.** У сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації велике значення має становлення та розвиток зовнішньоекономічної діяльності країни, яка у статті представлена як форма господарської діяльності, що пов'язана з науково-технічною діяльністю і технологією виробництва та з експортно-імпортними операціями. У нашому дослідженні узагальнено, що зовнішньоекономічна діяльність держави відіграє дуже важливу роль у вирішенні низки проблем стабільного та ефективного функціонування економіки загалом та зменшення можливості появи кризи зокрема. Також варто зазначити, що дискусійним у вітчизняній економічній літературі залишається проблематика процесу підготовки і укладання зовнішньоекономічних договорів в національній економіці зокрема. Розкриваючи предмет нашого дослідження, ми представили, що зовнішньоекономічна діяльність держави та зовнішньоекономічні договори несуть відповідальність за забезпечення держави необхідними ресурсами, новітнім обладнанням і технологіями, які необхідні для виробництва товарів, орієнтованих на експорт. На наше переконання, необхідно здійснити аналіз організації контрактного менеджменту в галузі зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств та визначити типові помилки та пріоритетні контрактні ризики, які найчастіше зустрічаються на практиці.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність; зовнішньоекономічний договір; захисна оферта; вільна оферта; тверда оферта.

**Постановка проблеми.** Дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності країни завжди перебувало в центрі уваги економічної науки. Активізація зовнішньоекономічної діяльності є одним з найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень. Однією з основних складових зовнішньоекономічної діяльності є контрактний менеджмент зокрема.

Актуальними залишаються питання підготовки та укладання зовнішньоекономічних договорів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика особливостей зовнішньоекономічної діяльності та напрямів її вдосконалення є предметом науково-практичних досліджень Вічевич А. [1], Гребельник О. П. [2], Дідківський М. І. [3], Єщенко І.С., Палкіма Ю.І., Юрія С.І., Федосова В.М., Циганкова Т.М., Павленка І.І.,

Навроцької Н.А., Осипова В.М., Алябаєва Д., Кісельова А.П., Тюріна Н. М. [4] та багатьох інших дослідників. Найновіші дослідження даної проблематики представлені в працях Козака Ю. Г. [5] та Колимацької С. П. [6], J. Maууer [8].

Однак, остаточно не вирішеними, на нашу думку, залишаються проблеми дослідження етапів розробки та укладання зовнішньоекономічних договорів.

**Постановка завдання.** З огляду на це, основною метою написання статті є здійснення аналізу сучасного стану контрактного менеджменту в Україні та виявлення основних чинників його формування з метою їх врахування при формуванні ефективних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі та перспектив подальшого розвитку.

**Методи дослідження.** Теоретичним та методичним підґрунтям проведення дослідження стали загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, системний і комплексний підходи до вивчення суспільних явищ і процесів. У процесі наукового дослідження використовували загальноекономічні та специфічні методи, зокрема, абстрактно-логічний; статистичного дослідження, соціологічні методи, а також аналіз і синтез та інші наукові методи дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Зовнішньоекономічні документи – це документи, що підтверджують виконання угоди з іноземним контрагентом, тобто постачання, транспортування, страхування, збереження на складах, проходження митного кордону тощо [7].

Підставою для здійснення будь-якої зовнішньоекономічної операції є договір. Згідно статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода 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 [7].

Процес організації зовнішньоекономічних договорів, ми вважаємо, складається з наступних 7 етапів:

1. Маркетингове дослідження ринку, який передбачає вивчення експортерами та імпортерами кон'юнктури світового ринку або регіональних чи національних ринків для дослідження попиту на товари, які планують збувати на них.

2. Вибір методів та форм роботи на зовнішньому ринку, який передбачає врахування наступних чинників: митний режим, торгово-політичні умови роботи, наявність ВЕЗ, наявність нетарифних бар'єрів, участь держави в міжнародних товарних угодах за певним видом продукції, умови міжнародних розрахунків, транспортні умови, розвиток суміжних галузей, дилерська мережа, способи збуту, особливості ведення бізнесу.

3. Розробка комерційних та організаційних заходів: організація системи збуту, здійснення рекламної кампанії, направлення ініціативних пропозицій перспективним покупцям, переговори, підписання контрактів, створення договірних відносин, розробка технічних вимог до товарів, які закупаються, узгодження умов та вимог закупівлі товару зі споживачами, проведення переговорів, торгів, укладання контракту, а також виконання контрактних зобов'язань. Інколи даний етап окрім підготовки основної угоди включає ще всі забезпечувальні операції.

4. Рекламна кампанія передбачає правильний вибір методів здійснення рекламної кампанії.

5. Підготовка до підписання зовнішньоторговельного договору передбачає пошук та вивчення усієї можливої інформації про майбутнього контрагента, в результаті чого йому відправляють оферту, під якою розуміють письмову пропозицію про співпрацю, де вказано основні вимоги продавця до майбутньої угоди. Виділяють два види оферти: вільна оферта, яка не має терміну дії, не зобов'язує продавця

дотримуватись протягом певного періоду її умов; тверда оферта, в якій пропозиція продажу конкретного виду товару, надіслана продавцем потенційному покупцю із вказанням певного терміну її дії, а покупець, якщо приймає усі умови оферти, надсилає продавцю акцепт (підтвердження оферти).

Оферта – це пропозиція укласти договір, яка передбачає основні елементи майбутнього контракту [7]. Підприємство чи особа, яка надіслала пропозицію, називається оферентом (offerer, offeror). Оферта включає усі суттєві умови майбутньої угоди: кількість, якість, ціну, найменування товару, умови поставки та терміни поставки, характер тари і пакування, умови платежу, загальні умови поставки, порядок приймання-здавання. Текст оферти, як правило, короткий, зрозумілий та чіткий, що забезпечує неможливість різних його трактувань та виникнення непорозумінь.

У світовій практиці виділяють три види оферт: вільна, тверда та захисна. Під твердою офертою розуміють документ, який містить письмову пропозицію продажу визначеного товару, яка надіслана продавцем одному потенційному покупцеві, в якій зазначаються основні умови майбутнього контракту та встановлено термін дії оферти. Тверді оферти, як правило, направляються традиційним покупцям. Покупець, у випадку згоди з усіма вказаними умовами, посилає офіційне письмове підтвердження продавцю (поштою або телеграфом), яке включає безумовний акцепт (acceptance) – свою згоду прийняти усі умови оферти продавця без змін. Під вільною офертою розуміють документ, який може бути надісланий на одну і ту ж партію товару кільком потенційним покупцям, не визначає терміни для відповіді та не зв'язує продавця пропозицією. Захисна оферта застосовується для неофіційного розподілу ринку між членами монополістичного об'єднання та не має мети фактичного продажу товару.

Замовлення – це комерційний документ, який видається постачальнику покупцем та включає тип, ціну, кількість, якість та іншу інформацію щодо товару або послуги. Направлення замовлення на закупівлю для покупця є юридичним обов'язком виконати свої зобов'язання після поставки перед постачальником.

Підтвердження замовлення – це комерційний документ, який передбачає повідомлення про прийняття умов замовлення експортера без застережень.

Комерційна пропозиція може коливатися залежно від особливостей бізнесу, галузі, типу покупця тощо. Існують типові та індивідуальні комерційні пропозиції. За такими ж приблизно правилами як рекламні тексти складається типова комерційна пропозиція і повинна бути орієнтована, в свою чергу, на портрет потенційного одержувача. Якщо ситуація дозволяє, необхідно розробляти індивідуальну комерційну пропозицію, яка відповідає потребам окремого клієнта.

1. Підписання зовнішньоторговельного договору.

2. Організація та здійснення контролю за виконанням зовнішньоторговельного договору.

З метою оцінки рівня ефективності організації та здійснення в галузі зовнішньоторговельної діяльності підприємства контрактного менеджменту необхідно послідовно проаналізувати забезпечення виконання зобов'язань щодо зовнішньоторговельних договорів. Водночас, до уваги беруться наступні показники: загальна сума та кількість укладених зовнішньоторговельних договорів підприємством; сума та кількість виконаних зовнішньоторговельних договорів; сума та кількість протермінованих зовнішньоторговельних договорів.

На основі описаного аналізу встановлюються причини неповного виконання зовнішньоторговельних договорів чи то за фізичним обсягом, чи то за вартістю, чи то за ціною товару, яка є предметом договору і обґрунтовуються конкретні висновки для

забезпечення їх усунення. Для ґрунтовнішої оцінки ефективності контрактного менеджменту необхідно встановити питому вагу сум договорів, протермінованих у звітному періоді і даний показник порівняти із аналогічними показниками попередніх періодів.

Здійснивши аналіз організації контрактного менеджменту в галузі зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств, виділяємо наступні типові помилки та пріоритетні контрактні ризики, які на практиці найчастіше зустрічаються:

1. Під час укладення зовнішньоторговельного договору насамперед потрібно правильно окреслити його характер, тому що митне оформлення експортно-імпортних операцій проводиться лише за характером договору, кожному з яких притаманна своя специфіка. Договір може бути бартерний (товарообмінний), договір купівлі-продажу, договір переробки давальницької сировини.

2. Під час переговорів з іноземним партнером вітчизняні підприємці часто зустрічаються з «ризиком маловідомого контрагента договору» загалом, особливо якщо резидент починає реалізацію угоди першим зокрема. При укладанні договору не перевіряється комерційна репутація та правовий статус іноземного партнера, повноваження його представника, фінансовий стан і т.п. З цієї причини варто зробити запит у країну, в якій повинен бути зареєстрований майбутній контрагент до етапу проведення переговорів шляхом використання послуг зарубіжних союзів підприємств, торгово-промислових палат, ділових каталогів, торговельних представництв України за кордоном тощо.

3. Важливим моментом, який часто пропускають сторони зовнішньоторговельного договору, виступає точне визначення і опис предмета останнього та встановлення одиниць виміру, з метою уникнення ризику купівлі аналогічного товару або товару-замінника, оплати додаткових митних платежів чи використання невідповідного виду мита. Значну увагу необхідно зосередити на вказанні предмета під час використання договорів переробки давальницької сировини, тому що відповідно до нових вимог законодавства України щодо кваліфікації як давальницьких зовнішньоторговельних операцій, обов'язковою вимогою є зміна коду відповідно до Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності в ході технологічного процесу переробки у готову продукцію давальницької сировини.

4. Необізнаність експортера із національними нормами країни-імпортера відносно якості, маркування та пакування імпортованих товарів спричиняє певний рівень ризику. З цієї причини вказані умови зовнішньоторговельних договорів повинні бути чітко окреслені і, в разі потреби, підтвердженими необхідними документами (дозвільними документами, сертифікатами якості). Таким чином, перелік окремих конкретних видів продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації на території України, встановлюється Держстандартом України, і налічує, наступні складові: сільськогосподарська продукція, лінолеуми ПВХ, нафтопродукти, тканини для дитячого асортименту, вікна та двері, велосипеди, іграшки, легкові автомобілі та ін.

5. Значними ризиками зовнішньоторговельного договору виступають відсутність захисних застережень відносно обраного виду ціни та невизначеність ціни одиниці товару, вказання загальної вартості договору без зазначення кількості товару, що, в свою чергу, ускладнює встановлення його митної вартості та, в результаті, спричиняє неправильне нарахування мита. З метою уникнення цінових ризиків при проведенні експортно-імпортних операцій необхідно чітко зазначити в умовах договору ціну одиниці товару, вид ціни, механізм її застосування.

6. У зовнішньоторговельних договорах необхідно також чітко зазначити перелік форс-мажорних обставин, який залежить від специфічних характеристик товару, виду здійснення транспортування, маршруту доставки його, перелік умов, невиконання

яких спричиняє застосування наступних санкцій: несвоєчасна оплата за доставлений товар, невиконання терміну поставки товару, поставка товару невідповідної якості чи кількості, неналежного маркування або пакування тощо.

7. Під час укладення зовнішньоторговельних договорів далеко не завжди належним чином застосовується один із основних принципів Віденської конвенції ООН – добросовісності в міжнародній торгівлі, що, в свою чергу, іноді спричиняє матеріальні втрати як для українських підприємств, так і для їхніх іноземних партнерів.

8. На практиці досить часто підприємства застосовують стандартний зовнішньоторговельний договір без внесення необхідних змін, уточнень, додатків щодо оформлення усіх торговельних операцій, які зумовлюються його характером, специфікою предмета договору та істотними умовами. Необхідно також зазначити, що бажання у зовнішньоторговельному договорі передбачити умови на усі випадки, що можуть виникнути при його здійсненні, суттєво ускладнює процедуру підготовки договору, тому що усе передбачити неможливо, отже, кожний договір повинен бути характерним власне для свого предмета та індивідуальним.

**Висновки.** Підсумовуючи наведе вище, варто також зазначити необхідність значної уваги можливості виникнення конкретних контрактних ризиків і правильного визначення їх джерел в процесі підготовки, укладення і реалізації зовнішньоторговельних договорів.

1. Вічевич А., Максимець О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів, 2004.
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Київ, 2013.
3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ, 2006.
4. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ, 2013.
5. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка. К., 2014. 367 с.
6. Коломацька С. П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні : правове регулювання та гарантії здійснення. К. : Професіонал, 2004. 354 с.
7. Tybinka H. Preparation and conclusion of foreign features of stakeholder relations at economic agreements. *International independent scientific journal*. VOL. 2. 2020. №19. URL : <http://www.iis-journal.com>. (дата звернення: 10.01.2023 р.)
8. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу : Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. К. : Либідь, 2002. 703 с.

#### References

1. Vychevych A., Maksymets O. (2004). *Analiz zovnishn'oeconomichnoyi diyal'nosti* [Analysis of foreign economic activity]. Lviv : Ukraine. (in Ukrainian).
2. Grebelnyk O. P. (2013). *Osnovy zovnishn'oeconomichnoyi diyal'nosti* [Fundamentals of foreign economic activity]. K. : Ukraine. (in Ukrainian).
3. Didkivskiy M. I. (2006). *Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' pidpryyemstva* [Foreign economic activity of the enterprise]. K. : Ukraine. (in Ukrainian).
4. Tyurina N. M. (2013). *Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' pidpryyemstva* [Foreign economic activity of the enterprise]. K. : Ukraine. (in Ukrainian).
5. Kozak Y. G. (2014). *Mizhnarodna ekonomika* [International Economy]. K. : Ukraine. (in Ukrainian).
6. Kolomatska S. P. (2004). *Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' v Ukrayini : pravove rehulyuvannya ta harantiyi zdiysnennya* [Foreign economic activity in Ukraine : legal regulation and guarantees of implementation]. K. : Ukraine. (in Ukrainian).
7. Tybinka H. (2020). Preparation and conclusion of foreign features of stakeholder relations at economic agreements. *International independent scientific journal*. VOL. 2. No. 19. URL : <http://www.iis-journal.com>. (in Ukrainian).

8. Mayer J., Olesniewicz D. (2002). *Mizhnarodne seredovyshche biznesu : Konkurentsiya ta rehulyuvannya u hlobal'niy ekonomitsi* [The International Business Environment : Competition and Regulation in the Global Economy]. К. : Ukraine. (in Ukrainian).

## FEATURES OF CONCLUSION OF FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS

**Halyna Mysak, Taras Gubish, Victor Ivanyuk**

*Ivan Franko National University of Lviv*  
*79008 Lviv, Prospekt Svobody, 18,*  
*e-mail: galyna.tybinka@lnu.edu.ua; ORCID: 0000-0001-6730-1877*  
*e-mail: hubyshozptu@gmail.com; e-mail: Victor.ivaniuk@gmail.com*

**Abstract.** Undoubtedly, foreign economic activity (foreign economic activity) plays a key role in the socio-economic development of every state. Today, the development of foreign trade is especially important for Ukraine, when we observe the country's entry into the international trade and labor markets at the appropriate level. This will help Ukraine, we believe, to become competitive on a global scale, contribute to the modernization of production processes, lead to a steady increase in the volume of international trade and capital movement, and also improve the standard of living of the population in general. In our opinion, an effective state foreign trade policy plays an important role in the mentioned issue, since the regulation of foreign economic activity is an integral part of the economic security of the country as a whole, which increases the relevance of research on the role of the state in the mentioned process.

In the modern conditions of globalization and internationalization, the formation and development of the country's foreign economic activity, which is considered as a form of economic activity related to scientific and technical activities and production technology and export-import operations, is of great importance. The foreign economic activity of the state plays a very important role in solving a number of problems of stable and efficient functioning of the economy in general and reducing the possibility of a crisis in particular. It is also worth noting that the issue of the process of preparation and conclusion of foreign economic agreements in the national economy in particular remains debatable in domestic economic literature. Revealing the subject of our research, we believe that the foreign economic activity of the state and foreign economic agreements are responsible for providing the state with the necessary resources, the latest equipment and technologies, which are necessary for the production of export-oriented goods. In our opinion, it is necessary to carry out an analysis of the organization of contract management in the field of foreign trade activities of Ukrainian enterprises and to identify typical errors and priority contract risks that are most often encountered in practice.

**Key words:** foreign economic activity; foreign economic agreement; protective offer; free offer; firm offer.

*Стаття надійшла до редколегії 26.12.2022*

*Прийнята до друку 02.02.2023*