

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.54

Л. І. Антошкіна,

Т. І. Беседіна

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

***Анотація.** У статті розглядаються роль і значення договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності, висвітлюються недоліки і похибки, що допускаються у процесі укладання та виконання договорів поставки, показуються можливі шляхи їх усунення.*

***Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, договір поставки, імпорт, експорт.*

***Summary.** Describes the role and importance of the treaty relationship in foreign economic activity, highlights the flaws and bugs that are in the process of concluding and executing supply contracts and possible ways to eliminate them.*

***Key words:** trade, supply contract, import, export.*

Постановка проблеми. Ефективність будь-якої національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й від участі в світових економічних відносинах, ступеня її інтеграції у світове господарство.

Активність країни у світових економічних відносинах оцінюється показником «рівень експорту». Це відсоткове відношення обсягу товарів та послуг, що експортуються, до обсягу внутрішнього валового продукту (надалі — ВВП). Рівень експорту залежить не лише від здатності країни конкурувати на світовому ринку, а й від потреб країни в імпорті, оскільки доходи від експорту мають покривати витрати на імпорт. На ВВП експорт впливає так само, як впливають на нього споживання, валові інвестиції та державні закупівлі. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їх виробництво — це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більші витрати несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни.

Позитивно впливає на зростання ВВП і сальдо зовнішньоторговельного обороту. Варто зазначити, що вже у 2002 році воно зросло на 7 % порівняно з попереднім роком і становило близько 32 млн. дол. США. Таким чином, експортні поставки значно перевищували імпортні, що справило позитивний вплив на ВВП. Але у 2008 році відбулося критичне збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту, хоча динаміка нарощення негативного сальдо товарообороту за підсумками 2009 р. дещо уповільнилась.

Спроба уряду обмежити неконтрольоване нарощення від'ємного сальдо шляхом дозволеного СОТ запровадження тимчасового мита не принесла відчутних результатів. Неєфективність вжитих

заходів зумовлена тим, що чинник «дешевого» імпорту через зменшення ввізних мит не був ключовим фактором нарощення від'ємного сальдо, а також короткостроковістю запровадження додаткового мита, відсутністю комплексних заходів щодо імпортозаміщення на внутрішньому ринку.

У 2011 році негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу України становило 6,7 млрд. дол. проти також негативного сальдо у розмірі 3 млрд. дол. у 2010 році.

За даними Державної служби статистики України, негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за підсумками 2011 року становило 14,2 млрд. дол., позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами — 7,4 млрд. проти 9,3 млрд. дол. і 6,3 млрд. відповідно в 2010 році.

Імпорт товарів і послуг до України в 2011 р. зріс до 88,9 млрд. дол. (у 2010 році — 66,2 млрд. дол.), причому імпорт товарів становив 82,6 млрд. дол. (у 2010 році — 60,7 млрд. дол.), імпорт послуг — 6,2 млрд. дол. (у 2010 році — 5,4 млрд. дол.).

Експорт товарів і послуг з України в 2011 р. зріс до 82,1 млрд. дол. (у 2010 році — 63,2 млрд. дол.). При цьому експорт товарів становив 68,4 млрд. дол. (у 2010 році — 51,4 млрд. дол.), експорт послуг — 13,7 млрд. дол. (у 2010 році — 11,8 млрд. дол.).

Ступінь впливу чистого експорту на ВВП залежить, перш за все, від величини, на яку змінюється чистий експорт. У зв'язку з цим слід зазначити, що на чистий експорт впливають три фактори: динаміка доходу зарубіжних країн — торговельних партнерів, зовнішньоторговельна політика, коливання курсу національної валюти.

За відношенням експорту до ВВП економіка України є надзвичайно відкритою (табл. 1). Частка експорту у ВВП займала близько 40 % із середини 90-х років. У 2002 році зростання ВВП більш ніж на половину було забезпечено експортною

© Л. І. Антошкіна, Т. І. Беседіна, 2013

Показники зовнішньої діяльності України (1998–2011 рр.)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, млн. грн.	102 593	130 442	170 070	201 927	225 800	267 344	345 113	441 452	544 153	720 731	948 056	913 345	1094 607	1314 000
Курс гривні до дол. США	3,43	5,22	5,44	5,37	5,33	5,33	5,32	5,12	5,05	5,05	5,27	7,79	7,94	7,96
Експорт, млн. дол. США	16 457	15 195	18 060	19 809	22 012	27 328	37 980	40 422	45 874	58 287	78 744	49 301	63 190	82 107
Експорт, млн. грн.	56 448	79 320	98 242	113 245	120 371	154 394	219 607	227 252	253 707	323 205	444 859	423 564	501 728	653 571
Частка експорту у ВВП, %	55,0	60,8	57,8	56,1	53,3	57,7	63,6	51,4	46,6	44,8	46,9	46,3	45,8	49,7
Імпорт, млн. дол. США	16 106	12 959	15 106	16 922	20 986	24 300	31 100	39 100	48 800	65 600	92 000	50 600	66 189	88 854
Імпорт, млн. грн.	55 243	67 645	82 176	109 924	114 501	147 525	193 120	223 555	269 200	364 373	520 588	438 860	525 540	707 277
Частка імпорту у ВВП, %	53,8	51,9	48,3	54,4	50,7	55,2	56,0	50,6	49,5	50,6	54,9	48,0	48,0	53,8
Сальдо, млн. дол. США	351	2 236	2 954	2 887	1 026	3 028	6 880	1 322	-2 926	-7 313	-13 256	-1 299	-2 999	-6 747
Сальдо, млн. грн.	1 205	11 675	16 066	3 321	5 870	6 869	26 487	3 697	-15 493	-41 168	-75 729	-15 296	-23 812	-53 706
Частка сальдо у ВВП, %	1,17	8,9	9,4	1,6	2,6	2,6	7,7	0,8	-2,8	-5,7	-7,9	-1,7	-2,2	-4,0

складовою. А це означає, що така залежність національної економіки від експортної торгівлі може призвести до того, що при погіршенні зовнішньоекономічного клімату економіка знову опиниться в скрутному становищі.

Також на розвиток цього явища впливали і негативні процеси в економіці. Так, постійне падіння виробництва та скорочення платоспроможності населення значно зменшили попит на внутрішньому ринку України на товари як виробничого, так і кінцевого призначення. Попит зовнішніх ринків до кризи 1998 року, навпаки, постійно зростає, і навіть його скорочення в період світової фінансово-економічної кризи 1998–1999 рр. мало тимчасовий характер (на сьогодні, зокрема, існує високий попит на товари традиційного українського експорту). Тому цілком природно, що спостерігається загалом стала тенденція збільшення обсягів і зростання ролі зовнішньої торгівлі в економіці України.

Функціональна відкритість економіки України, що в цілому прогресує, корелює з наростанням і підвищенням відтворювальних процесів в економіці від зовнішньої торгівлі, що знаходить прояв у зростанні статистичних показників залежності динаміки ВВП країни від експорту (рис. 1).

Таким чином, високий рівень зовнішньої відкритості національної економіки є головним чином вимушеним, тобто результатом занепаду споживчого попиту на внутрішньому ринку. Сильний експорт ефективний для економіки тільки тоді, коли є добре розвинутий внутрішній ринок. В Україні він, на жаль, є серйозним

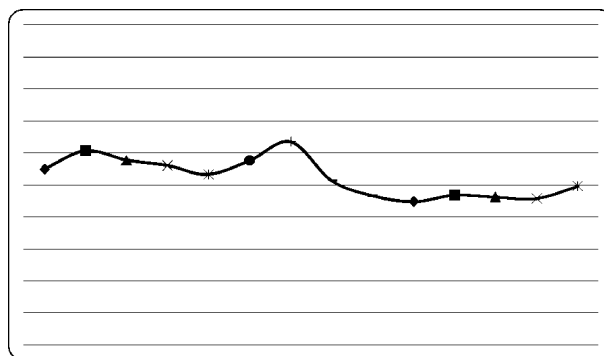


Рис. 1. Частка експорту товарів і послуг у ВВП України, %

фактором нестабільності. Високий рівень відкритості став наслідком залежності країни від імпортичних енергоносіїв. За таких умов експорт став вимушеним засобом залучення критично необхідного обсягу іноземної валюти для фінансування поставок енергоносіїв в Україну, які займають майже половину всього імпорту.

Показник відкритості національної економіки, що становить більше 60 %, втричі перевищує аналогічні показники Росії чи Польщі. Якщо розглянути частку експорту у ВВП країн Східної Європи, то можна сказати, що, незважаючи на нестабільність національної економіки, цей показник навіть більший, ніж у країн з відносно високим рівнем розвитку. Відповідно, частка внутрішнього ринку у ВВП України складає тільки 40 %.

Якщо брати до уваги досвід Польщі, яка за відносно короткий час досягла високого рівня економічного розвитку, то можна відзначити, що висока

динаміка інвестицій в основний капітал і модернізація польської промисловості та послуг завдячували іноземному капіталу. Він також допоміг утримувати темпи зростання ВВП на найвищому рівні в регіоні. У той же час високі внутрішні прямі іноземні інвестиції сприяли значному погіршенню рахунку поточних операцій. Можливо, що вони сприятимуть росту експорту та змінять існуючу тенденцію рахунку поточних операцій.

На нинішньому етапі розвитку України їй буде важко залучити іноземних інвесторів. У випадку Польщі значний приплив ВВП відбувся тільки після закладення міцної мікро- та макро-економічної основи.

Як показує досвід розвинених країн, у тому числі і Польщі, сьогодні ефективну зовнішньоекономічну діяльність забезпечують структурно збалансовані національні економіки — з міцними секторами, що нормально функціонують, оптимальними пропорціями виробничої та невиробничої сфери, адекватним внутрішній і міжнародній соціально-економічній структурі співвідношенням державного і приватного секторів тощо. Оптимізація саме цих параметрів забезпечує конкурентоспроможність національних економік.

Отже, можна зробити висновок, що, незважаючи на те, що зовнішньоекономічна стратегія України має бути спрямована на здійснення всілякої підтримки експорту продукції, експорт будь-якою ціною не повинен бути самоціллю. В основу зовнішньоекономічної політики України слід закласти критерії доцільності здійснення експортних операцій, якими користуються США та інші розвинені держави, а саме:

- критерій національної безпеки (особливо щодо продукції військово-стратегічного та оборонного призначення);
- критерій дефіцитності товару на внутрішньому ринку. Він передбачає обмеження вивезення товарів, яких дуже мало на внутрішньому ринку;
- критерій відповідальності держави за розвиток національної промисловості.

Саме такими принципами зовнішньоекономічної політики користуються країни Західної Європи, які досягли як високої ефективності здійснення експортних операцій, так і зростання внутрішньої економіки.

Зовнішньоекономічні зв'язки — занадто серйозний компонент політики будь-якої держави, і для проведення лібералізації зовнішньоекономічної діяльності необхідні як законодавча база, так і механізми її здійснення. Це сприятиме гармонізації інтересів виробників із регіональними і національними інтересами. Міжнародний досвід свідчить про необхідність відповідного контролю та регулювання з боку держави. Слід враховувати, що світове господарство, інтернаціональні ринки — це галузь жорсткої конкурентної боротьби,

що потребує економічних сил, великого досвіду, досконалої організації. Нічого подібного в Україні ще немає. Хоча останніми роками було відмічено зростання обсягів виробництва, але відсутній підприємницький досвід, який би протистояв досвідченим конкурентам.

Усе це робить непростим питання про відкритість національної економіки, про її входження до світогосподарських зв'язків. У цих умовах потрібний досить чіткий концептуальний підхід до вказаної проблеми, який би враховував конкретні реалії сучасної України. Проблема «відкриття» економіки України в інтересах національної безпеки неможливо вирішувати у відриві від проблеми її міжнародної конкурентоспроможності. А на теперішньому етапі розвитку країни це є досить актуальним питанням, зважаючи на високу ступінь залежності національної економіки від зовнішніх ринків. Тільки сильне у конкурентному відношенні господарство здатне зайняти гідне місце на світовому ринку.

Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) було підготовлено Звіт конкурентоспроможності 2011/2012, відповідно до якого загальний рейтинг очолила Швейцарія. Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли п'яте місце. До десятки кращих (як і у Звіті 2010/2011) увійшли Сінгапур, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Данія, Японія та Великобританія.

Україні, після падіння протягом двох попередніх років на 17 пунктів, у рейтингу ГІК 2011/2012 вдалося «відвоювати» 7 пунктів і зміститися з 89 (серед 139 країн у рейтингу ГІК 2010/2011) до 82 місця (серед 142 країн).

У цілому оцінка країн світу у рейтингу конкурентоспроможності 2011/2012 відбувалася на фоні загострення нових ризиків фінансової стабільності. На початок 2011 року темпи відновлення економічного зростання у світі в цілому були досить сталими в межах прогнозованого МВФ (у квітневому прогнозі) рівня 4,4 %. Але із середини поточного року спостерігалось загострення проблем обслуговування та погашення накопичених суверенних боргів в окремих країнах Єврозони та у США, що спричинило значну волатильність на світових фінансових ринках та мало негативний вплив на розвиток світової економіки (у вересні прогноз МВФ було переглянуто у бік зниження на 0,4 в. п.). З огляду на це, більшість розвинених країн демонструє млявий характер «одужання». Ці процеси знайшли відображення у ГІК 2011/2012, зокрема спостерігалось погіршення позицій макроекономічного середовища у США (90 місце проти 87 у попередньому рейтингу), Греції (80 місце проти 67), а також продовжилось скорочення відставання між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, з 1,3 бали у 2005 році до 0,8 у 2011 році.

В усіх країнах світу чітко розрізняють особливості конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках і, відповідно, застосовують специфічні засоби і методи державного впливу на підвищення конкурентоспроможності виробників на національному і світовому ринках.

За висновками спеціалістів розвинених країн, у конкурентній боротьбі виграють ті країни, в яких внутрішній попит зорієнтований перш за все на продукцію вітчизняних фірм. Це важливо для України, в економіці якої спостерігається протилежна тенденція. Щодо експорту, то зараз через неплатежі та фінансові аномалії виробники підштовхуються до експорту навіть на порівняно не вигідних умовах. Такий шлях веде до підризу національної економіки, зниження її конкурентоспроможності, перетворення у сировинний придаток Заходу.

Досвід Японії, у якої частка експорту у ВВП становить лише 10 %, показує, що оскільки в перші післявоєнні роки основу економіки становило працевітківне виробництво, то пріоритетними було суднобудування, сталеливарна, хімічна промисловість, автомобілебудування тощо. Це дозволило в умовах зростання норми нагромадження створити нові галузі і радикально змінити пропорції в застосуванні уречевленої та живої праці. Уже в 70-х роках ці галузі досягли свого розквіту, і на їх базі було створене висококонкурентне експортне виробництво. З кінця 70-х років розпочалася друга хвиля в структурній перебудові японської економіки. Першорядне значення в ній набули атомна енергетика, аерокосмічна промисловість, біо- і генна інженерія, робототехніка, електроніка тощо. Перерозподіл ресурсів у ці галузі сприяв їх швидкому розвитку. Тобто довгострокова структурна політика японського уряду, прискорюючи процес перетоку суспільного капіталу, забезпечила формування конкурентоспроможної економіки. Крім фінансової підтримки, приймалися заходи зі стимулювання нових галузей (за рахунок амортизаційних відрахувань, низьких процентів за зобов'язаннями тощо).

Головна проблема розвитку українського товарного експорту — низький потенціал конкурентоспроможності на зовнішніх ринках продукції з високим рівнем доданої вартості, низька технологічність і науковість товарів. За Україною дедалі більше закріплюється місце постачальника напівфабрикатів, які виготовляються галузями з підвищеними рівнями трудомісткості (головним чином праці середньої кваліфікації), енерго- і матеріаломісткості та з низьким рівнем екологічності. Така парадигма розвитку експортної структури суперечить національним структурним пріоритетам і перспективам розвитку структури світового господарства загалом. Більш того, в умовах обмеженості внутрішнього попиту експортне зростан-

ня стає каталізатором структурного спрощення економіки, її деіндустріалізації.

Тому слід приділяти увагу не лише зростанню обсягів експорту взагалі, а й поліпшенню його структури. Зовнішня торгівля, яка сама по собі є «точкою економічного зростання», в теперішній час потребує відновлення виробничого потенціалу країни. Як ніколи раніше зовнішньоторговельна політика повинна формуватися у взаємозв'язку з промисловою, інвестиційною, грошово-кредитною, валютною, податковою, соціальною політикою держави. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі тісно пов'язані з проведенням зваженої структурної політики, що спрямована на збільшення випуску готової продукції і товарів високого ступеня переробки. Поряд із цим потрібно зважати на те, що в середньостроковій перспективі український експорт залишиться сировинним. Поставки за кордон продукції чорної металургії, хімічної промисловості, деревообробної промисловості будуть переважати в його структурі до тих пір, поки не буде переборена криза в економіці та не налагодиться випуск наукоємної машино-технічної продукції. Тільки тоді Україна зможе вийти на міжнародний ринок як постачальник конкурентоспроможної готової продукції. А поки що вплив зовнішніх факторів на українську економіку залишається досить відчутним.

Отже, проаналізувавши проблему відкриття національної економіки, можна сказати, що за відношенням частки експорту товарів та послуг економіка України є досить відкритою і надзвичайно залежною від кон'юнктури зовнішніх ринків. Подальше зростання експорту в сучасних умовах є неможливим. Погіршення світової кон'юнктури на товари традиційного українського експорту призведе до різкого скорочення зовнішньої торгівлі. Зокрема, у поточному році скорочуються поставки труб у Росію, що зменшить український експорт до кінця року на 50–60 млн. дол. Даються взнаки також заходи обмеження іншого стратегічного партнера — США. Уже у першому кварталі поточного року український експорт в цю країну скоротився більш ніж на 60 млн. дол., а загроза введення нових санкцій у справі «оптичних дисків» залишається реальною. Більш серйозні проблеми погрожують українським експортерам до країн Таможенного союзу з початку наступного року, коли вони можуть ввести заходи обмеження на імпорт.

Таким чином, як показує досвід зарубіжних країн з розвинутою ринковою економікою, в Україні необхідно:

— насамперед створити стабільний внутрішній ринок, щоб уникнути занадто великої залежності від зовнішніх ринків та коливань їх кон'юнктури;

— вести пошук нових альтернативних ринків збуту товарів українського традиційного експорту;

— розробити програму розвитку високотехнологічного експорту, який був би конкурентоспроможним на зовнішніх ринках.

Сучасний рівень економічних відносин в нашій країні та за її межами є результатом розвитку договірних відносин. Саме договір є складовою частиною та необхідним елементом у становленні та розвитку економіки, підприємництва, договірних зв'язків у суспільстві.

Майже всі норми, що регулюють умови укладання, виконання та припинення договору (контракту) у зовнішньоекономічній діяльності, є диспозитивними, а отже, сторони мають можливість самостійно визначати свої права та обов'язки. З огляду на вищесказане, сторони досить часто допускають помилки, що в майбутньому можуть призвести до суперечок, невиконання чи неналежного виконання такого договору (контракту).

Серед типових помилок, що зустрічаються при укладанні та виконанні договорів (контрактів) поставки у зовнішньоекономічній діяльності, можна виокремити, наприклад, такі [5, с. 480–482]:

1) вступаючи у переговори із закордонним партнером, українські підприємці нерідко не перевіряють правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове становище та комерційну репутацію, повноваження його представника на укладання договору (контракту). Це може мати негативні наслідки: неможливість отримати оплату за поставлені за експортом 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 зі сторін договір підписується генеральним директором. Але посада називається по-іншому або договір підписує заступник генерального директора;

3) інколи найменування партнера, зазначеного у 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». Таке визначення предмета договору (контракту) поставки у ЗЕД можливе лише при укладанні генеральної угоди, що передбачає конкретизацією предмета у поточних договорах;

5) досить часто вказується, що продукція повинна бути оплачена в певні терміни, наприклад, протягом 3 днів, але не уточнюється яких саме

днів — календарних чи банківських. Коли в договорі відсутнє спеціальне застереження — покупець може бути поставлений в неприємне становище, бо в такому випадку за загальним правилом мова йде про календарні дні;

6) найчастіше для прийому та передання продукції користуються Інструкціями № П–6 та № П–7, але використання цих інструкцій можливе лише, якщо на це є спеціальна вказівка в договорі;

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

8) 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 зі сторін дуже дорого. Були випадки, коли у договорі (контракті) нечітко формулювалася умова про порядок розгляду суперечок;

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

10) 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;

11) поряд з дуже короткими договорами (контрактами), що містять мінімум умов, поширеним 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 «білі плями» контракту. Аналіз багатосторінкових договорів (контрактів) показує, що це не завжди виправдано. По-перше, часто такі договори (контракти) складені за графаретом, 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 виконанні, ускладнює переговори при його укладанні. Практика свідчить, що усе передбачити в контракті неможливо;

12) прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесен-

ня 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.

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

- не повинно бути неточностей;
- усі посилання до нормативно-правових актів повинні бути чітко прописані;
- договір (якщо він укладений більш ніж на одному аркуші) повинен бути прошитий, скріплений печаткою та пронумерований;
- не допускаються поправки, підчистки, закреслення тощо (вони повинні бути скріплені печатками сторін), а також доцільно дотримуватись однаковості у використанні термінів, умов, на що 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, різнобій у слововживанні створює простір для такого тлумачення. Помилковим є переконання, що усе записане у договорі (контракті) правильно і може бути (повинно бути) виконано. Важливо, щоб окремі положення договору (контракту) не суперечили імперативним нормам права, які є чинними у країнах партнерів за контрактом [5, с. 482].

Для покращення правовідносин у сфері поставки у зовнішньоекономічній діяльності потрібно пам'ятати, що кожен договір (контракт) є індивідуальним і потребує детальної розробки юридичними службами (юристами, юрисконсультами) сторін, потребує повної відповідності нормативно-правовим актам та міжнародним угодам, а також потребує ефективного переговорного процесу між сторонами договору (контракту) поставки у зовнішньоекономічній діяльності з метою усунення всіх можливих суперечок та спорів на цій стадії, закріплення в самому договорі (контракті) поставки у зовнішньоекономічній діяльності лише тих умов, що відповідають інтересам обох сторін, є чітко вирішеними, не потребують додаткового тлумачення, не мають на меті введення в оману чи обман іншої сторони, націлені на повне виконання умов договору (контракту) поставки у зовнішньоекономічній діяльності кожною стороною.

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

Тому для покращення умов ведення зовнішньої торгівлі й усунення можливих втрат на підприємствах, що укладають договори (контракти) поставки, мають бути прийняті та затверджені такі акти та укладені такі договори з контрагентами:

— Положення про договори (контракти) поставки у зовнішньоекономічній діяльності. Зазначене положення має регулювати всю процедуру укладання та виконання договору (контракту) у зовнішньоекономічній діяльності;

— 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 повинні входити по одному представнику від обох сторін, кожен із яких буде забезпечувати юридичний, бухгалтерський супровід, здійснювати приймання-передання товару. Члени комісії мають підписувати акт приймання-передання товару;

— договір про спільну діяльність, який має містити загальні положення, що регулюють відносини між контрагентами;

— договір про розрахунки — має регулює взаємні розрахунки між сторонами договору (контракту) поставки у зовнішньоекономічній діяльності;

— Положення про арбітражну комісію — таке положення надасть 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.

За наявності таких локальних документів суперечки і всілякі негаразди у відносинах між сторонами зовнішньоекономічної діяльності будуть зведені до мінімуму.

Висновки. Зовнішньоекономічна діяльність будь-якої держави, у тому числі й України, є могутнім засобом прискорення її науково-технічного розвитку та глобалізаційних процесів в економіці. Сьогодні оволодіти найновішими досягненнями науки і техніки без активного обміну науковими дослідженнями, різноманітними товарами, послугами майже неможливо. Зовнішньоекономічні зв'язки дають змогу прискорювати науково-технічний прогрес завдяки організації спільних досліджень, швидкому забезпеченню сучасною технікою цілих галузей і виробництв, сприянню розв'язанню багатьох соціальних проблем. Отже, зовнішньоекономічні зв'язки є одним з основних чинників розвитку господарства України.

Для підвищення ефективності поставок в зовнішньоекономічній діяльності, а отже, для

наявності позитивного співвідношення між динамікою експорту та імпорту продукції в Україні необхідно насамперед створити стабільний внутрішній ринок, щоб уникнути занадто великої залежності від зовнішніх ринків та коливань їх кон'юнктури, вести пошук нових альтернативних ринків збуту товарів українського традиційного експорту та розробити програму розвитку високотехнологічного експорту, який був би конкурентоспроможним на зовнішніх ринках.

Для зменшення кількості суперечок при укладанні та виконанні договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності сторони мають прийняти низку локальних документів, в яких будуть встановлені основні умови укладання та виконання таких договорів (контрактів). Зазначеними вище документами можуть бути, наприклад, положення про договори (контракти) поставки у зовнішньоекономічній діяльності, положення про змішану комісію з виконання договору (контракту) та положення про арбітражну комісію. Також майбутні контрагенти можуть укласти договір про спільну діяльність, договір про розрахунки й арбітражну угоду.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — № 29. — Ст. 377.
2. Беликов О. Договір поставки / О. Беликов // Отдел маркетинга. — 2007. — № 10. — С. 61–63.
3. Беседіна Т. І. Проблеми укладання та виконання договорів поставки в зовнішньоекономічній діяльності та можливі шляхи їх усунення / Т. І. Беседіна // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць НДЕІ. Вип. 9 (136). — К., 2012. — 198 с. — С. 36–40.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / [за ред. Ю. Г. Козака]. — Видання 2-е, перероб. і допов. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.
5. Креглова Н. Ю. Хозяйственное право : учебное пособие / Н. Ю. Креглова. — [2-е изд., испр. и доп.]. — М. : РДЛ, 2003. — 912 с.
6. Савченко А. Г. Макроекономіка : підручник / А. Г. Савченко. — К. : КНЕУ, 2005. — 441 с.
7. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. — 559 с.