

Булюк В.В.

УДК 327(477:498)

**ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ КОНТРАКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ РЕГІОНУ**

Актуальність дослідження. В сучасних умовах активного розвитку ринкових відносин, глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків альтернативним варіантом досягнення Україною конкурентоспроможного рівня на міжнародному рівні є ефективне управління контрактною діяльністю у зовнішньоекономічній діяльності підприємств регіону.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами інтегрування України до Європейського союзу, зокрема питаннями міжнародних бізнес-відносин в умовах транскордонної співпраці, присвячені праці багатьох сучасних вчених, зокрема: Новицького В., Бурковського І., Пахомова Ю., Румянцева Л та ін. Вирішення проблем стосовно досягнення гармонізації умов контрактів до міжнародним колізійним правом, досі залишається поза увагою економістів.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження контрактних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, удосконалення заходів по застосуванню нових підходів в розширенні зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Під зовнішньоекономічною діяльністю, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», слід розуміти діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними, та має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічний договір є правовою формою реалізації цієї діяльності, таким чином, це контракт, що являє собою специфічний вид господарського договору.

Форма зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України від 06.09.01. № 201 (далі - Положення № 201).

Якщо зовнішньоекономічний договір укладається в Україні або сторони такого договору зазначають, що їх угода регулюється матеріальним правом України, то недотримання встановленої форми договору чи порядку його підписання тягне за собою його недійсність. Зазначимо, що договір, укладений за кордоном, не може бути визнаний недійсним через недотримання його форми, якщо у цілому виконані інші вимоги законодавства у сфері ЗЕД.

Викладення основного матеріалу дослідження. Місце знаходження сторін зовнішньоекономічного контракту, місце укладання та виконання умов договорів найчастіше не збігаються, що вимагає визначення застосування права певної країни. Нині немає універсальної багатосторонньої універсальної конвенції, яку застосовують до всіх зовнішньоекономічних контрактів. Це призводить до дисбалансу прояву інтересів сторін в умовах контракту. Тому, як правило, права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним і процесуальним правом місця (країни) її укладання, якщо сторони не погодили інше і відобразили зазначене в умовах договору (контракту).

Необхідно зазначити, що до системи міжнародних договорів включаються зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні договори. До зовнішньополітичних договорів належать договори, які укладаються уповноваженими особами від імені держави (договори про співдружність, пакти, меморандуми тощо).

Найбільш це є проблемними у розрізі митного права. У вік глобалізації та швидких темпів розвитку окремих країн і регіонів з різними рівнями соціально-економічного, політичного та культурного середовища стає дедалі важливішим віднайти та застосувати найбільш універсальні, ефективні способи інтеграції з метою побудови нового суспільства, зорієнтованого на сталий збалансований розвиток і виживання.

У практиці ведення зовнішньоекономічної діяльності відвантаження товарів в Україну необов'язково здійснюється безпосередньо їхнім експортером. Досить часто товари відправляються третьою стороною й зовсім не обов'язково із країни, у якій перебуває експортер. Обумовлено це може бути різними причинами. Наприклад, експортер може здійснювати продаж товарів, що зберігаються на складах, які перебувають у віданні третіх осіб; експортер може перепродавати товари, вироблені третьою особою; експортер може здійснювати продаж товарів через офшорні зони.

У всіх випадках необхідне відповідне застереження в зовнішньоекономічному контракті про можливість поставальника товарів, що діє на підставі розпорядження експортера. Крім документів, оформлених відправником, митному органу повинен представлятися оригінальний рахунок-фактура (інвойс, рахунок-проформа), що оформлені завірені печаткою експортера й буде додатковою підставою для отримання товару від третьої особи з оригіналом рахунку-фактури (інвойсу, рахунку-проформи), оформленого експортером [2].

В зазначених випадках у декларанта, наприклад, в процесі митного оформлення товарів, можуть виникнути певні складності, пов'язані з підтвердженням митної вартості завезеного товару. Наприклад, якщо в рахунку-фактурі (інвойсі, проформі), виставленому фактичним відправником товарів, зазначені ціни, що перевищують ціни, закріплені в зовнішньоекономічному договорі (контракті), то в митного органа можуть виникнути сумнів у вірогідності ціни товарів. Це може привести до збільшення бази оподаткування товарів, імпортованих в Україну.

Міжнародна торговельна палата розробила і випустила збірники тлумачень базисних умов, так звані ІНКОТЕРМС, що широко використовуються в міжнародній торговій практиці.

При проведенні деяких зовнішньоекономічних операцій може бути відсутнім фактичне відвантаження товарів в Україну з-за кордону. Така ситуація може виникнути, наприклад, при реалізації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів, предметом яких є продаж українському резидентові готової продукції, отриманої з давальницької сировини, що належить іноземному замовникові. У цьому випадку готова продукція, що поміщається під режим імпорту, фактично не перетинає митний кордон України. Така готова продукція зроблена з використанням раніше завезеного в Україну (або купленого за іноземну валюту на території України) давальницької сировини, а її передача здійснюється на території України по акті прийому-передачі між українськими резидентами за розпорядженням власника товару-нерезидента.

Тому потенційний імпортер повинен враховувати два аспекти - процедурний і стратегічний. Процедурний стосується, насамперед, митних правил і нормативів стосовно експорту-імпорту. Експортно-імпортні операції неможливо здійснювати, не володіючи певним досвідом спілкування з відповідними установами і підготовки необхідної документації, а саме цього фірма іноді намагається уникнути. В таких випадках звертаються за допомогою до брокера з питань експорту-імпорту. Важливу роль в імпорті відіграють такі документи:

- розписки за товари, передані транспортно-експедиційній компанії для перевезення до місця кінцевого призначення;

- контракти про надання послуг з боку транспортно-експедиційної компанії;

- документи, що засвідчують право власності на товар.

Фірми найчастіше віддають перевагу іноземним, а не внутрішнім товарам, виходячи з таких основних причин: ціна; якість; недоступність певних матеріалів у своїй країні; прискорення і безперервність поставок; більш ефективне технічне обслуговування; сучасна технологія; досягнення визначених маркетингових цілей (особливо у зв'язку з офсетними угодами, коли від фірми вимагають імпортувати якісні товари з країни, у якій вона хоче збувати свою продукцію); зв'язок з іноземними підприємствами, що є іноземними філіями головної фірми.

Незважаючи на відомі вигоди, із послугами іноземних постачальників пов'язані і деякі труднощі: вибір за кордоном місця розташування постачальника з хорошою репутацією; час підготовки до випуску продукції і терміни поставок; труднощі експедиторського супроводу матеріалів, що постачаються, і безпосередніх контрактів з іноземним персоналом; політичні проблеми і труднощі встановлення нормальних відносин із персоналом іноземного підприємства; коливання обмінних курсів; методи здійснення платежів; якість товарів; брак і проблема повернення дефектної продукції; митні тарифи і мита; витрати на оформлення додаткової документації, необхідної для митного очищення; правові проблеми; транспорт; мова; культурні й соціальні традиції. Більшість з перерахованих проблем достатньо серйозні при закупівлях у зовнішніх фірм, оскільки внутрішньо фірмові операції розуміють більш жорсткий контроль за якістю товарів. У той же час проблеми імпорту, такі, як, наприклад, використання іноземної валюти і митної документації, є загальними для будь-якого варіанта розміщення джерел постачання за кордоном.

І тут в першу чергу ефективність діяльності залежить від якості договірних відносин. За кількістю сторін, які беруть участь в укладанні договору, виділяють одно та багатосторонні договори. У зовнішній торгівлі найбільше поширені багатосторонні договори за участю двох контрагентів, або двосторонні договори.

Залежно від послідовності досягнення цілей договори можна поділити на попередні та основні. За попереднім договором сторони зобов'язуються у певний строк укласти в майбутньому основний договір. Як правило, попередні договори оформлюються протоколом про намір. Укладання основного договору породжує відповідні правові наслідки та потребує від сторін виконання умов контракту.

Угоди бувають безстроковими та з визначеним терміном дії. У безстрокових угодах не визначаються ні момент набрання угодою чинності, ні момент її припинення, така угода негайно набирає сили. Угоди, в яких визначений момент набрання угодою чинності, або момент її припинення, або обидва зазначені моменти, називаються угодами з визначеним терміном дії.

Залежно від наслідків укладання угод зовнішньоекономічні договори можна поділити на такі групи:

- договори купівлі-продажу, тобто договори набуття прав власності;
- договори про передачу майна у тимчасове використання (лізинг, рейтинг та ін.);
- договори про надання послуг (міжнародне перевезення, зберігання та ін.);
- договори на виконання робіт (операції з давальницькою сировиною, підряд на будівництво та ін.);
- договори про спільну діяльність (інвестиційні угоди, угоди про співробітництво та ін.).

Зміст договору як спільного юридичного акта сторін становлять, по-перше, умови, щодо яких сторони дійшли згоди, і по-друге, умови, що приймаються ними як обов'язкові в силу чинного законодавства. Обов'язковою ознакою зовнішньоекономічної угоди є те, що угода має укладатись із дотриманням визначених правил оформлення.

В Україні вимоги до форми зовнішньоекономічного договору визначено нормативними актами Міністерства економіки на виконання Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", указів Президента України та постанов Кабінету Міністрів України.

Залежно від послідовності досягнення цілей договори поділяють на попередні та основні. За попереднім договором сторони узгоджують свої інтереси та зобов'язуються у певний строк укласти в майбутньому основний договір. Як правило, попередні договори оформлюються протоколом про намір. Укладання основного договору породжує відповідні правові наслідки та потребує від сторін виконання умов контракту.

Висновки. Отже, договір купівлі-продажу у міжнародній торгівлі має таку саму юридичну характеристику, яку має договір внутрішньої купівлі-продажу, тобто є двостороннім, оплатним і консенсуальним. Проте він має особливості, пов'язані із зовнішньоекономічними особливостями: сторони договору знаходяться в різних державах; у відносинах завжди присутні певні формальні вимоги (спеціальний порядок укладення чи підписання договору, вимога про схвалення чи попередній дозвіл тощо); зміст відносин між сторонами має специфічні умови.

Джерела та література

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В.Багрова. – Д., 2003. – 306 с.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Гребельник, О.О. Романовський. – К.: Деміург, 2003. – 296 с.
3. Загородній А.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Кондор, 2007. – 168 с.
4. Мазаракі А.А., Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А.А.Мазаракі. – К.: „Знання”, 2003. – 356с.

Бурова Т.А.

УДК 658:664

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У ПРОЦЕСІ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В умовах кризового та посткризового розвитку харчової промисловості країни вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки, значною мірою визначається механізмом організаційно-економічних відносин підприємств. Від стабільності функціонування та розвитку інтеграційних зв'язків залежить стан економіки, розвиток внутрішнього ринку, забезпечення добробуту населення. В цьому контексті розроблення заходів, спрямованих на стабілізацію виробництва харчової продукції і поступове створення умов для його нарощування, одним з яких є удосконалення економічних взаємовідносин у процесі моніторингу реалізації стратегій розвитку харчової промисловості набуває особливої значущості та обумовлює актуальність теми дослідження.

Питанням підвищення ефективності розвитку харчової промисловості та ефективній взаємодії аграрних і переробних підприємств на регіональному рівні приділялася значна увага таких відомих вчених економістів-аграрників, як Андрійчук В.Г., Власов В.І., Гайдуцький Л.П., Дудар Т.Г., Дем'яненко М.Я., Зубець М.В., Малік М.Й., Саблук П.Т., Шпичак О.М. та багато інших. Разом з тим, віддаючи належне теоретичним та методологічним розробкам попередників, слід наголосити, що поточна економічна ситуація вимагає модернізації існуючих підходів до визначення ролі переробної галузі в загальноекономічному розвитку країни та регіону зокрема.

Основною метою статті є дослідження складових елементів системи моніторингу життєздатності підприємства та удосконалення організаційно-економічних відносин у процесі реалізації стратегії розвитку харчової промисловості

Одним із важливих елементів управління підприємством є моніторинг поточної життєздатності та її динаміки, як у розрізі складових, так і в цілому по підприємству. Систему моніторингу життєздатності підприємства можна представити у вигляді таких блоків: цілі моніторингу, спеціальна база цільових даних, індикатори, джерела інформації, напрямки/рівні моніторингу, результати моніторингу (звітні матеріали), споживачі результатів (рис. 1).

Так як набір індикаторів моніторингу життєздатності є не завжди пріоритетним і очевидним, то система моніторингу життєздатності повинна в першу чергу бути постачальником релевантної інформації. Тобто ціллю системи моніторингу життєздатності має бути забезпечення інформацією осіб, які приймають стратегічні чи тактичні рішення стосовно підвищення рівня життєздатності підприємства в цілому чи її окремих складових [1].