

## ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

### FEATURES OF CONCLUSION OF A FOREIGN ECONOMIC PURCHASE-SALE AGREEMENT

Чубар А.Р., студентка III курсу  
Навчально-науковий інститут права та інноваційної освіти  
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Тимченко Л.М., к.ю.н.,  
доцент кафедри цивільно-правових дисциплін  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

У статті проводиться аналіз особливостей укладання зовнішньоекономічних договорів. Досліджуються підстави виникнення права на укладання таких договорів та особливості умов виконання договору ЗЕД. В результаті проведеного дослідження узагальнено основні аспекти та важливі елементи зовнішньоекономічних договорів, а також діяльності комерційних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність надає все більший вплив на соціально-економічний розвиток країни. Серед основних факторів, що визначають зацікавленість окремих країн у розвитку міжнародного обміну, вирішальна роль належить підвищенню ефективності виробництва та зовнішньоекономічної діяльності. В даний час практично неможливо забезпечити ефективний розвиток національного виробництва без участі у міжнародному розподілі праці. Проте міжнародне середовище діяльності українського підприємства кардинально змінилося.

Відповідно до ч. 1 ст. 32 Закону «Про міжнародне приватне право» дозволяє сторонам договору самостійно обрати право, що буде регулювати зміст правочину. Тобто, теоретично, незалежно від місця державної реєстрації сторін договору, вони мають право обрати будь-яке право будь-якої країни, і у такому випадку мають про це прямо вказати у договорі. Крім того, згідно з ч. 3 ст. 5 згаданого Закону вибір права може бути здійснений щодо правочину в цілому або його окремої частини. Але при цьому, при укладанні ЗЕД-договору слід пам'ятати, що згідно зі ст. 14 Закону «Про міжнародне приватне право» незалежно від права, яке підлягає застосуванню, мають бути дотримані імперативні норми права України, що регулюють відповідні відносини. Як правило, законодавство інших країн також передбачає, що незалежно від застосовуваного права, мають бути дотримані імперативні норми відповідної країни, де зареєстрована відповідна сторона.

**Ключові слова:** ЗЕД, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічний договір, експорт, експортні операції, економіка, міжнародне право.

The article analyzes the features of concluding foreign economic agreements. The grounds for the emergence of the right to conclude such contracts and the specifics of the terms of execution of the FZ contract are investigated. As a result of the conducted research, the main aspects and important elements of foreign economic agreements, as well as the activities of commercial enterprises in the field of foreign economic activity, were summarized. Foreign economic activity has an increasing influence on the socio-economic development of the country. Among the main factors that determine the interest of individual countries in the development of international exchange, the decisive role belongs to the increase in the efficiency of production and foreign economic activity. Currently, it is practically impossible to ensure the effective development of national production without participation in the international division of labor. However, the international environment of Ukrainian enterprises has changed radically.

In accordance with Part 1 of Art. 32 of the Law "On Private International Law" allows the parties to the contract to independently choose the law that will regulate the content of the transaction. That is, theoretically, regardless of the place of state registration of the parties to the contract, they have the right to choose any law of any country, and in such a case, they should explicitly indicate this in the contract. In addition, according to Part 3 of Art. 5 of the mentioned Law, the choice of law can be made regarding the deed as a whole or its separate part. But at the same time, when concluding a foreign trade agreement, it should be remembered that according to Art. 14 of the Law "On Private International Law", regardless of the law to be applied, the mandatory norms of the law of Ukraine, which regulate the relevant relations, must be observed. As a rule, the laws of other countries also provide that regardless of the applicable law, the mandatory rules of the relevant country where the relevant party is registered must be observed.

**Key words:** foreign economic activity, foreign economic activity, foreign economic agreement, export, export operations, economy, international law.

Відповідно, до ст.627 Цивільного кодексу України та відповідно до ст.6 цього Кодексу сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості.

Також слід звернути увагу на положення ст. 58 Конституції України. Суть положення статті 58 Конституції України про незворотність дії законів та інших нормативно-правових актів у часі, на яке посилався Вищий арбітражний суд України, полягає в тому, що дія законів та інших нормативно-правових актів поширюється на ті відносини, які виникли після набуття ними чинності, і не поширюється на правовідносини, які виникли і закінчилися до набуття такої чинності.

Відповідно до останнього посилання Вишого арбітражного суду України та ст.58 Конституції України, умови старого законодавства можуть застосовуватися тільки тоді, якщо правовідносини закінчилися або спір

виник до набрання законності нового рішення, а тому така умова, хоч і проявляє свободу договору проте суперечить законодавству, що за собою тягне недійсність останньої.

Повноваження та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів обумовлюються самим договором, який укладається у відповідності до Закону України «Про міжнародне приватне право» та інших Законів України. Варто відмітити, що в більшості випадків, укладаючи контракт, компанія прописує пункт, згідно якого основа нормативного регулювання за договором здійснюється на підставі українського законодавства, відповідно й усі спори, що виникають вирішуються у відповідності до законодавства України.

В інших випадках права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання. Варто відмітити, що у відповідності до чинного законодавства України, при експорті українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це господарська діяльність, коли він економічний суб'єкт, зареєстрований в Україні, здійснює взаємодію із зарубіжними партнерами [1, с. 142].

Експортні операції – це вид операцій у зовнішньоекономічній діяльності, коли за межі митної території держави переміщуються товари, готова продукція або надаються послуги іноземному замовнику.

У міжнародній практиці експортні операції відбуваються лише з комерційної основи, саме під час підписання зовнішньоекономічного договору. Експортні операції вважаються досконалими тільки після того, як товар перетнув митний кордон іноземного контрагента. Цей факт може статися лише за умов певних формальностей (митного контролю та митного оформлення).

Експортні операції проходять у кілька послідовних етапів:

- 1) вивчення зовнішнього ринку збуту готової продукції та її кон'юнктури;
- 2) формування експортних ресурсів зовнішньому ринку;
- 3) пошук та аналіз іноземного контрагента;
- 4) укладання зовнішньоторговельного договору;
- 5) виконання всіх умов договору [2, с. 93].

Основним документом, який оформляється під час здійснення експортних операцій, є договір купівлі-продажу. У договорі прописуються терміни виконання постачання товару, відповідальність сторін.

Усі комерційні угоди при експортних операціях поділяються на три основні типи:

- 1) угода купівлі-продажу товарів (продукції);
- 2) угода купівлі-продажу послуг;
- 3) угода з придбання інтелектуальної власності [3, с. 115].

Щодо питання ролі, які відіграють експортні операції, на наш погляд дане питання слід вважати абсолютно очевидним. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави і це не дивно, адже в країні появляються не лише нові великі платники податків, але й розвиваються і так великі. Окрім того, це також й основа розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Окрім того, ЗЕД – це завжди підвищення авторитету держави на міжнародній політиці. Однією із форм зовнішньоторговельної діяльності є експорт. Відповідно до Митного кодексу під експортом розуміється митний режим, у якому товари, що у вільному обігу на митній території України, вивозяться з цієї території без зобов'язання про зворотне ввезення [4, с. 271].

Учасниками угод з купівлі-продажу експортних товарів є, з одного боку, продавці – українські юридичні особи, з іншого боку, покупці – іноземні юридичні особи, засновані в іноземній державі тобто за межами території України. Як експортерів можуть виступати організації-виробники, які постачають власну продукцію, і навіть торгові фірми, реалізують закуплені товари [5]. Момент переходу права власності є важливим у бухгалтерському обліку, так як від нього залежить момент визнання виручки від реалізації експортних товарів та перерахунок експортної виручки в гривні за курсом Національного Банку України.

У міжнародній практиці перехід права власності на товар збігається з переходом ризику випадкової загибелі товарів від продавця до покупця, а перехід ризику визначається умовами зовнішньоторговельного договору. З моменту переходу права власності на товар до покупця продукція вважається реалізованою.

Контрактна вартість визначається у грошах у певній валюті. У контрактну вартість включається вартість товарів, тари, доставки до пункту призначення відповідно до умов договору. У зовнішньоторговельному договорі відображаються терміни та порядок оплати, форми розрахунків та валюта платежу.

Після укладання зовнішньоторговельного договору експортер оформляє паспорт експортної угоди у двох примірниках з метою здійснення банком валютного контролю над надходженням експортної виручки.

На організацію обліку експортних операцій істотно впливає практика реалізації товарів: безпосередньо самим підприємством-виробником або через посередницьку організацію. У першій ситуації підприємство експортер відображає в обліку всі господарські операції від калькулювання собівартості готової продукції, що призначена для продажу на експорт, до встановлення контрактної ціни; у другій ситуації – експортера цікавить розмір комісійної винагороди на оплату посередницьких послуг [6, с. 86].

За формою переходу права власності експорт підрозділяється:

- на експорт із переходом права власності на товар до одержувача;
- експорт без переходу права власності, тобто за умов консигнації (торгової комісії).

Зупинимося обліку експортних операцій без участі посередницьких організацій. Облік придбання та продажу експортних товарів ведеться на підставі наступних первинних документів:

- договорів купівлі-продажу (постачання), накладні, акти, рахунки-фактури, що свідчать про придбання матеріалів, сировини, робіт, послуг для виробництва експортних товарів або свідчать про придбання готових товарів для продажу на експорт;
- зовнішньоторговельних контрактів із іноземним покупцем;

- рахунків-фактур продавця;
- специфікацій товару;
- транспортних накладних, що свідчать про передачу товару перевізнику (міжнародні авіа-, автонакладні, залізничні квитанції, коносаменти);
- вантажних митних декларацій, що підтверджують перетин товаром митного кордону України [7].

У межах експорту слід розрізняти прямі постачання товару і непрямі постачання товару.

Пряме постачання товару на експорт можливе в таку країну, з якою на державному рівні є угода про пряме вантажне сполучення. Відповідно до цієї угоди, на першій станції відправлення виписується міжнародна залізнична накладна, якою вантаж йде до пункту призначення без перевалок та зберігання. Постачальнику видається один екземпляр дубліката міжнародної накладної, який:

- підтверджує, що залізниця прийняла вантаж до відправлення;
- постачальник виконав умови про відвантаження товару;
- дає право постачальнику надавати документи до оплати.

При залізничних відвантаженнях виписується залізнична накладна, при морських та річкових – морський чи річковий коносамент [8, с. 305].

Щодо структури таких договорів, то вони мають наступні складові:

1. Назва, номер контракту і дата і місце його укладення;
2. Предмет договору. В даному розділі зазначається який саме товар буде поставлятися. При цьому деталізація предмету, а саме обсяг замовлення, його складові та інші особливості предмету зазначається в Додатках до договору. Як правило, такими додатками є специфікації;
3. Наступний розділ присвячується опису якості товару та іншим умовам, які дозволять кількісно оцінити зобов'язання.
4. Четвертим розділом є положення про терміни надання послуг з поставки товару, окрім того зазначається також і умови його прийому-передачі. Вказується момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої.

5. Наступною складовою договору є ціна. Вона не містить твердого встановлення ціни та також роботи посилання на специфікації, заявки та інші Додатки до Договору. Окрім того, даний розділ договору містить положення про умови оплати товару, серед яких терміни оплати, порядок оплати, умови платежів де зокрема зазначається валюта.

6. Наступним розділом є розділ в якому вказані дані про пакування та маркування товар.

7. Форс-мажорні обставини. У цей розділ необхідно вносяться дані про умови, за яких контракт або ж договір може бути невиконаним або виконання зобов'язань може бути призупинено.

8. Відповідальність. У даній розділі боку включають положення, які передбачають варіанти забезпечення виконання зобов'язань за договором.

9. Наступним розділом є процедура врегулювання суперечок, де зокрема вказано право країни, яким керуються сторони під час виконання умов договору та врегулювання спорів, що виникли за договором.

10. Останнім розділом договору є місцезнаходження та реквізити сторін [9, с.205].

Момент переходу права власності є важливим у бухгалтерському обліку, так як від нього залежить момент визнання виручки від реалізації експортних товарів та перерахунок експортної виручки в гривні за курсом Національного Банку України [10, с. 78].

У міжнародній практиці перехід права власності на товар збігається з переходом ризику випадкової загибелі товарів від продавця до покупця, а перехід ризику визначається умовами зовнішньоторговельного договору. З моменту переходу права власності на товар до покупця продукція вважається реалізованою.

Контрактна вартість визначається у грошах у певній валюті. У контрактну вартість включається вартість товарів, тари, доставки до пункту призначення відповідно до умов договору [11, с. 8]. У зовнішньоторговельному договорі відображаються терміни та порядок оплати, форми розрахунків та валюта платежу.

Після укладання зовнішньоторговельного договору експортер оформляє паспорт експортної угоди у двох примірниках з метою здійснення банком валютного контролю над надходженням експортної виручки [12].

**Висновки.** Отже, зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших сфер діяльності держави та окремих підприємств. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності дає підприємствам можливість використання переваг міжнародної кооперації виробництва, що підвищує ефективність їх функціонування та розширює варіанти прийняття рішень для здійснення своїх виробничих завдань. У зв'язку з цим у час виникла об'єктивна необхідність вивчення зовнішньоекономічної діяльності, розробки методичних підходів до оцінки ефективності її ведення, особливо експортно-імпортних операцій, що становлять її основу.

#### ЛІТЕРАТУРА

16. Фінансовий менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / уклад. О. М. Антонова та ін.; Нац. акад. упр. Київ : Нац. акад. упр., 2019. 160 с.
17. Білик, О. І. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. О. І. Білик, М. К. Хім. Львів : Львівська полтехніка, 2021. 340 с.
18. Козловський Володимир Олександрович. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. В. О. Козловський ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2019. 149 с.
19. Кістерський, Леонід Леонідович. Міжнародний маркетинг і фінанси для малого і середнього бізнесу: методологія і практика : моногр. Л. Л. Кістерський, І. І. Пузанов, Т. В. Липова. Прага. 2018. 449 с.
20. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку. URL: <http://www.big-library.com.ua/book/>.
21. Оптова торгівля в Україні: монографія за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.
22. Микитюк М., Косован Х. Роль комерційної роботи в діяльності торговельних підприємств: матеріали Всеукраїнської студентської інтернет-конференції «Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку підприємницької діяльності». URL: <https://conf-cv.at.ua/forum/40-236-1>.
23. Грушева, Алла Андріївна. Менеджмент : навч. посіб. А. А. Грушева, Л. О. Вітренко ; Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь : УДФСУ, 2020. 308 с.
24. Комерційна діяльність: підручник за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
25. Васьківська, К. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. К. В. Васьківська, О. А. Сич. Львів : ГАЛИЧ-ПРЕС, 2017. 236 с.
26. Данило С.І. Формування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібною торгівлі на регіональному рівні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. ДВНЗ «Ужгородський Національний Університет», Ужгород, 2017. 23 с.
27. Баранов Р.А. Основні тенденції міжнародного бізнесу URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35832/1/33\\_198-203.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/35832/1/33_198-203.pdf).