

Кульчицька Г анна Іванівна,
студентка 6 курсу навчально-
наукового інституту права та
психології Національної академії
внутрішніх справ

Науковий керівник: доцент
кафедри господарсько-правових
дисциплін навчально-наукового

інституту права та психології
Національної академії внутрішніх
справ, кандидат юридичних наук
Тищенко Ю.В.

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

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 укладення, 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) [2, с.14].

Серед типових помилок, що зустрічаються при укладанні та виконанні договорів (контрактів) купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності, можна виокремити, наприклад, такі [3, 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 імпортовані 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.

3) 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) купівлі-продажу у ЗЕД можливе лише при укладанні генеральної угоди, що передбачає конкретизацією предмета у поточних договорах;

4) 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;

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

6) зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно, що викликає суперечки при їх тлумаченні.

7) 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);

8) 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;

9) 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 трафаретом, 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 посилення 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;

10) прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення 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 [2, с.14].

Для покращення правовідносин у сфері купівлі-продажу 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) купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності з метою усунення всіх можливих суперечок та спорів на цій стадії, закріплення в самому договорі (контракті) купівлі-продажу 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) купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності кожною стороною [2, с.15].

Для зменшення кількості суперечок при укладанні та виконанні договорів купівлі-продажу 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) купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності, яке б регулювало всю процедуру укладання та виконання договору (контракту) у зовнішньоекономічній діяльності; Положення про арбітражну комісію, яке надасть можливість уніфікувати на підприємстві процедуру створення та діяльності арбітражних комісій при виникненні суперечок між сторонами при укладанні та виконанні договорів (контрактів). Також майбутні контрагенти можуть укласти договір про спільну діяльність, договір про розрахунки й арбітражну угоду.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. - 1991. - № 29. - Ст. 377.
2. Антошкіна Л. І. Проблеми вдосконалення договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності / Антошкіна Л. І., Беседіна Т. І. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2013. - №4(24). - С.10-16.
3. Креглова Н. Ю. Хозяйственное право : учебное пособие / Н. Ю. Креглова. - [2-е изд., испр. и доп.]. - М. : РДЛ, 2003. - 912 с.