

УДК 658.5

Кіндзерська Н. – ст. гр. БМп-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОРГАНІЗАЦІЯ УКЛАДАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ДОГОВОРІВ (КОНТРАКТІВ)

Науковий керівник: Хрупович С.Є.

Підготовка до укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) складається з трьох етапів:

- вибір ринку та його вивчення;
- вибір контрагента;
- проведення попередніх переговорів.

Вибір ринку та його вивчення залежить від виду господарювання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та здійснюється за програмою маркетингу. Методами вивчення потенційного ринку можуть бути: обробка даних з різноманітних інформаційних джерел; замовлення в спеціальних інформаційних агентствах; пробний продаж.

Вибір контрагента полягає у встановленні юридичного статусу суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, його права щодо укладення договорів (контрактів) та визначені межі повноважень. Практика показує, що 85% договорів (контрактів) підписують суб'єкти господарювання, 15% — органи державної влади та організації (об'єднання) координаційного типу. Після того, як фірма вибрана, складається довідка, в яку заносяться її дані.

Проведення попередніх переговорів. У зовнішньоекономічних відносинах партнери виступають, маючи, як правило, різні позиції з основних питань майбутньої угоди. Тому процес укладання угоди між ними складається з трьох стадій: викладення власної позиції та побажань партнеру; вивчення пропозицій та умов партнера; пошук компромісу та оформлення його в тексті угоди. Кожний з цих етапів представляє собою переговори через процедури листування, використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс), особисті контакти. При цьому, технічні засоби застосовуються в тому випадку, коли країни, де перебувають контрагенти, розташовані далеко одна від одної. Якщо ініціатива початку переговорів належить експортеру (продавцю), то він заявляє про бажання укласти договір купівлі-продажу шляхом розсилання ініціативних пропозицій - оферт. Оферта (лат. offero - пропоную) - письмова або усна пропозиція однієї особи (оферента) іншій особі (акцептанту) укласти з нею угоду.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) передбачає виконання зобов'язань за договором сторонами цього договору. Продавець зобов'язаний передати покупцю або уповноваженій ним особі товар, право власності на нього і документи, що належать до товару, в пункті і в терміни, обумовлені в договорі. При цьому товар має відповідати умовами договору за кількістю, якістю та описом. Покупець зобов'язаний прийняти товар і сплатити за нього ціну, узгоджену сторонами. Якщо продавець не виконав або неналежним чином виконав свої зобов'язання за договором, у розпорядженні покупця є три засоби правового захисту: право вимагати виконання договору; право вимагати розірвання договору; право вимагати відшкодування збитків.