

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ДОГОВІРНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ УКЛАДАННІ ЗЕД-КОНТРАКТІВ

MINIMISING THE RISKS OF CONTRACTUAL POLICY WHEN CONCLUDING FEA CONTRACTS

В умовах постійних ризиків, з якими зіткнулися підприємства, договір є основним юридичним актом, з якого випливають зобов'язання сторін. Чинне законодавство не містить чітких вимог щодо умов, які мають бути відображені у зовнішньоекономічних договорах. Також не існує затвердженої форми таких договорів. Тому у статті узагальнено основні розділи ЗЕД-контракту, а також особливості, які необхідно врахувати на стадії укладання договорів. Систематизовано шляхи мінімізації ризиків договірної політики: виважений підхід до вибору іноземного контрагента, визначення умов взаємних зобов'язань за ЗЕД-контрактом, перевірка контрагентів на їх добросовісність перед вже існуючими партнерами, оцінка ризиків його невиконання тощо. Наведені рекомендації щодо ведення договірної політики суб'єктів підприємства у сфері ЗЕД не є повними, але можуть стати в нагоді для забезпечення виконання умов договорів з іноземними контрагентами та запобігання ризикам виникнення спорів.

Ключові слова: договір, контракт, зовнішньо-економічна діяльність, договірна політика, ризики, контрагенти, розрахунки, спори.

The procedure and forms of settlements with foreign counterparties are formalised by FEA contracts. As a result of their fulfilment the enterprise has current liabilities – accounts payable. In the conditions of uncertainty faced by domestic enterprises, the contract is the main legal act from which the obligations of the parties arise. The current legislation does not contain clear requirements regarding the conditions to be reflected in foreign economic agreements (contracts). There is also no approved form of such contracts. Therefore, the article summarises the main sections of a foreign economic contract, as well as the features that should be taken into account at the stage of contract conclusion. In particular, the indication of the norms of legislation of the country, which will regulate the implementation of the contract; the language of the contract; the terms of delivery of goods; liability clauses; force majeure; arbitration clauses, quality guarantees, contract insurance, terms of involvement of contract sub-executors, agents, transport companies; conditions under which the transfer of technical documentation on the goods will be carried out; preservation of trademarks; the procedure for payment of customs duties, taxes; the number of signed copies of the FEA contract; and the number of signed copies of the contract. The article also systematises ways to minimise the risks of contractual policy, namely: a balanced approach to the choice of a foreign counterparty, determination of the terms of mutual obligations under the FEA contract, checking counterparties for their conscientiousness before existing partners, assessing the risks of non-fulfilment of the contract, checking up-to-date information in open registers of companies of the future non-resident partner (for example, in search queries by company name, jurisdiction, region, etc.); checking representatives of future partners in the person of the director, accountant, etc.). The given recommendations on conducting contractual policy of business entities in the sphere of foreign economic activity are not complete, but may be useful for ensuring the fulfilment of the terms of contracts with foreign counterparties and preventing the risks of disputes.

Key words: agreement, contract, foreign economic activity, contract policy, risks, counterparties, settlements, disputes.

УДК 657:658.14

DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.10-28>

Сіренко І.О.

аспірант,

Полтавський державний аграрний
університет

Лега О.В.

к.е.н., доцент,

професор кафедри обліку

і оподаткування,

Полтавський державний аграрний
університет

Sirenko Ihor

Poltava State Agrarian University

Leha Olha

Poltava State Agrarian University

Постановка проблеми. Реалізація комерційних планів суб'єктів господарювання в сфері зовнішньоекономічної діяльності неможлива без чітко налагодженої договірної політики. Саме договір втілює всі аспекти розрахункових відносин та є першим задокументованим джерелом для втілення основної мети – отримання прибутку [1]. Договори визначають права та обов'язки суб'єктів у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Невдалі контракти з недобросовісними партнерами загрожують бізнесу як мінімум через понесені витрати і ризики з повернення боргів і збитків. Крім того, сумнівні операції є об'єктом розгляду податковими та правоохоронними органами [2]. Тому, договори у сфері зовнішньоекономічної діяльності досить часто стають предметом судового розгляду. А з огляду на специфіку їх правового регулювання, розгляд спорів у частині ЗЕД, найчастіше відбувається поза межами системи господарських судів України. Більш поширена практика розгляду зазначених спорів у міжнародному комерційному арбітражному суді за

правилами третейського судочинства або судами іноземних держав [2]. Це актуалізує питання визначення шляхів мінімізації ризиків при укладанні ЗЕД-контрактів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання господарських договірних відносин перебувають у центрі уваги науковців, зокрема В.С. Щербина, А.П. Гаврилшин, С.М. Бервено, О.М. Петрук, В.М. Малишко, Г.О. Попадинець, В.С. Мілаш та інші науковці. У частині укладання ЗЕД-контрактів, більша частка публікацій належить експертам професійних періодичних видань, зокрема Все про бухгалтерський облік, Головбух, ЛігаЗакон, ДебетКредит [1; 4–7; 11] тощо.

Постановка завдання. Метою написання статті є вивчення особливостей, які необхідно врахувати при укладанні ЗЕД-контрактів та систематизація шляхів мінімізації ризиків договірної політики при роботі з іноземними контрагентами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на військовий стан, діяльність вітчизняних підприємств активно супроводжується

експортно-імпортними операціями, які є невід'ємною частиною здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, динаміка експорту та імпорту в I кварталі 2023 р. показала, що експорт товарів скоротився на 26,1%, тоді як імпорт зріс на 11,2%. У табл. 1. представлено стан експортно-імпортних операцій за січень 2023 р.

Так, за перший квартал 2023 р. імпортовано товарів на 15,5 млрд дол. США, що на 10,3% більше проти аналогічного періоду 2022 р. У розрізі галузей зростав імпорт продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції (на 21,9%), машин, транспорту та устаткування (на 20%), а виробів з текстилю та взуття (на 20,1%). Натомість на 53 % скоротився імпорт мінеральних продуктів.

У структурі імпортованих товарів скорочення відмічено по частці паливно-енергетичних товарів (з 26,6% до 23,3%). Відносно значними у структурі товарів були частки продукції хімічної промисловості (18,2%) та продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції (11,5%). У географічній структурі імпорту України провідними постачальниками товарів до України є Китай (16,5% від загального імпорту товарів), Польща (відповідно

10,1%), Німеччина (відповідно 7,3%), Туреччина (відповідно 7,2%), США (відповідно 4,4%) [10].

У сфері міжнародної торгівлі угоди комерційного характеру оформляють ЗЕД-контрактами, керуючись як вітчизняним законодавством, так і міжнародними договорами [8]. Крім ЗЕД-контрактів, який оформляється за типовим зразком, можна вважати типовим контрактом інвойс (рахунок-фактура), лист-розпорядження та інші документи, які застосовуються для засвідчення фактів розрахункових відносин, але за наявності достатньої інформації про сторони, які укладають угоду та умов установлення зобов'язань та вимог до них.

Чинні норми законодавства не містить чітких вимог щодо умов, які мають бути відображені у ЗЕД-контрактах. Також не існує затвердженої форми таких договорів. Тому при укладанні зовнішньоекономічних договорів необхідно орієнтуватися на загальноприйняту практику, чинне законодавство та загальні норми міжнародного права, власні потреби та специфіку комерційних операцій, передбачених зовнішньоекономічним договором.

Основними розділами ЗЕД-контракту є: а) як і для інших договорів, обов'язковими є назва, номер,

Таблиця 1

Стан імпортних операцій за січень 2023 р.*

Код і назва товарів згідно з УКТ ЗЕД	Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2022	у % до загального обсягу
Усього, у т. ч.	63562442,3	114,9	100,0
Живі тварини; продукти тваринного походження	1341733,1	114,2	2,1
Продукти рослинного походження	2112540,8	109,6	3,3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	247213,7	84,1	0,4
Готові харчові продукти	3252284,3	123,0	5,1
Мінеральні продукти	10633039,8	81,0	16,7
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7437405,0	119,7	11,7
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	3732199,3	114,9	5,9
Шкури необроблені, шкіра вичинена	258239,8	107,4	0,4
Деревина і вироби з деревини	207261,8	104,9	0,3
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	807351,4	106,2	1,3
Текстильні матеріали та текстильні вироби	2394547,7	96,4	3,8
Взуття, головні убори, парасольки	495010,0	86,7	0,8
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	692214,4	105,0	1,1
Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	116305,9	165,7	0,2
Недорогоцінні метали та вироби з них	3361214,5	129,7	5,3
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	11257130,2	122,9	17,7
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	7842484,1	138,6	12,3
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1463525,4	125,2	2,3
Зброя, боєприпаси; їх частини та приладдя	54999,8	85,0	0,1
Різні промислові товари	937891,2	131,5	1,5
Твори мистецтва	771,5	161,3	0,0

Джерело: [9]

дата та місце укладення; б) преамбула повинна містити повне та скорочене найменування договірної сторони, країну реєстрації, реквізити особи, яка підписала договір, та реквізити документа, що підтверджує її повноваження; в) предмет договору (детальна інформація про товари та послуги) або у вигляді специфікації, що описує характеристики товарів чи послуг, із зазначенням того, що деталі додаються; г) розділ з описом кількості та якості товарів або послуг; д) пункти, що стосуються виконання договірних зобов'язань; е) ціна товару/робіт/послуг, умови оплати та валюта платежу з урахуванням вимог законодавства щодо здійснення розрахунків в іноземній валюті; є) умови приймання-передачі товарів/робіт/послуг [4–6; 8].

У світлі зниження ризиків договірної політики на стадії укладання контрактів необхідно врахувати особливості:

- при укладанні контрактів між двома контрагентами різних країн, доцільно чітко прописати законами, якої саме країни буде регулюватися виконання договору та органом якої держави будуть вирішуватися спори [7]. Якщо сторонами виступають вітчизняний суб'єкт господарювання, та іноземний, тобто той, який має постійне місцезнаходження (місце проживання) за межами України, крім вітчизняних нормативно-правових актів, необхідно брати до уваги міжнародні конвенції, а також законодавство країни, якій сторони підпорядкували свої відносини [5].

- мовами контракту має бути державна та мова контрагента. Згідно ст. 254 МКУ, документальне забезпечення операцій у частині митного контролю і митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, належить подавати державною мовою, офіційною мовою митних союзів, членом якого є Україна, або іншою іноземною мовою міжнародного спілкування (англійська) [5];

- форма контракту виключно письмова. Незважаючи на Закон України «Про електронну комерцію» та можливість формувати електронні договори, на сьогодні з іноземними державами не укладено жодного міжнародного договору України про взаємне визнання сертифікатів відкритих ключів та електронних підписів, а жоден кваліфікований надавач електронних довірчих послуг іноземної держави не виявив наміру підтвердити, що його діяльність відповідає вимогам Закону України «Про електронні довірчі послуги». Отже, враховуючи вищевикладене, наразі відсутня фактична можливість використання ЕЦП/КЕП в ЗЕД контрактах [11];

- умови поставки товару визначаються відповідно до правил Інкотермс (для вітчизняних контрагентів доцільно використовувати правила Інкотермс-2000 або Інкотермс-2010). Місце поставки повинно бути вказано правильно

(наприклад FCA Полтава, Україна, вул. Зіньківська 7, склад № 8, Інкотермс-2010), оскільки саме тут ризики щодо фізичної втрати та пошкодження товару переходять від продавця до покупця;

- ЗЕД-контракти мають включати пункт щодо відповідальності, де зазначено санкції щодо неоплати товару, поставки товару із затримкою, або неналежної якості;

- особливу увагу необхідно звернути на пункт «Форс-мажор», зважаючи на активні бойові дії на окремих територіях України. Звісно в світлі цих подій, вітчизняні підприємства зацікавлені у виконанні договірних зобов'язань, якщо це об'єктивно можливо. Тому у ЗЕД-контракті у «форс-мажорному» пункті важливо прописати, що обставини непереборної сили, через які сторона не могла виконати зобов'язання, повинні бути підтверджені сертифікатом, виданим Торгово-промисловою палатою України;

- на випередження ситуацій, які можуть виникнути в ході діючого довготермінового контракту, коли у нерезидента з'являються репутаційні ризики невиконання договору (судові спори, податкові борги, суди, накладення санкцій, визнання спонсором тероризму чи війни тощо), необхідно включати в контракт пункт щодо можливості розірвання його в односторонньому порядку;

- до додаткових умов, які можуть бути зазначено сторонами у ЗЕД-контрактах можна віднести: арбітражні застереження [6], гарантії щодо якості, страхування договорів, умови залучення субвиконавців контрактів, агентів, транспортних компаній, умови, за яких буде здійснена передача технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати митних зборів, податків, кількість підписаних примірників ЗЕД-контракту, можливість і порядок внесення змін до нього і т.д.

Зазначимо, що при укладанні ЗЕД-контрактів вітчизняні підприємства мають зменшити ризик укладання таких договорів з недобросовісними іноземними контрагентами. Для зниження ризиків договірних відносин між вітчизняними підприємствами такими шляхами мінімізації є аудит договорів, їх переукладання (з урахування проблем повоєнного досвіду), перевірка контрагентів, підтвердження обґрунтованості вибору контрагента, наявності підписаних та пролонгованих договорів та інших первинних документів тощо [4].

Також доцільно:

1. Перевірити актуальність інформації у відкритих реєстрах компаній майбутнього партнера-нерезидента. Зазначимо, що кожна країна має свої реєстри юридичних осіб, але загальна інформація тотожна інформації, котра міститься на сайті Міністерства юстиції України про вітчизняні компанії. Здійснювати перевірку нерезидентів можна у пошукових запитах за назвою компанії, юрисдикції, регіону тощо. Додатково доцільно перевірити представників майбутніх партнерів

в особі директора, засновника, їх належність до компанії, рік народження, місце, видів діяльності, екс-керівників та екс-засновників, кінцевих бенефіціарів, наявність у них кримінальної або адміністративної відповідальності, перебування їх під слідством тощо.

У нинішніх умовах належна перевірка торговельних партнерів також пов'язана з необхідністю з'ясувати, чи не належать вони до санкційних сторін. На підставі реєстраційних даних, отриманих від контрагента, можна його перевірити, використовуючи міжнародні та національні санкційні та чорні списки або бази даних, наприклад: Рішення про санкції ЄС, Санкційний список Великобританії, Пошук по списку санкцій Управління з контролю за іноземними активами (США), Зведений автономний список санкцій Канади, Державний секретаріат з економічних питань (SECO) – пошук суб'єктів санкцій, Швейцарія.

Окрім списку санкційних осіб, законодавчі зміни, запроваджені під час війни, також обмежують взаємодію з громадянами росії та їхніми пов'язаними особами. Додаткову перевірку слід проводити, якщо є підозра, що контрагент є такою особою або намагається уникнути санкцій. Для цього можна використати рекомендації, викладені у виданому Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN) документі. Згідно з цими рекомендаціями, обережність слід проявляти у випадках, коли: є інформація про зміни в структурі власності контрагента за останні три-чотири місяці; ланцюжок структури власності до кінцевого бенефіціара є нечітким і заплутаним; відкриті дані про контрагента свідчать про тривалу співпрацю з підсанкційною компанією або особою; контрагент стверджує, що він перебуває з нею у довгострокових банківський рахунок контрагента був відкритий незадовго до підписання контракту; контрагент стверджує, що підписав контракт з нещодавно створеною компанією, яка раніше не була публічно пов'язана з ним [4].

2. Перевірити ліцензії на виробництво або надання послуг у країні походження. Вітчизняним контрагентам перед укладанням контрактів доцільно використати сайти пошуку та перевірки ліцензій на різні види господарської діяльності в інших країнах. Крім того, необхідно врахувати, що деякі країни вимагають ліцензії або наявність дозволу на експорт або транскордонне переміщення – «експортні ліцензії» [4].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки:

– при укладанні ЗЕД-контрактів необхідно дотримуватися норм вітчизняного законодавства та міжнародних договорів;

– задля уникнення шахрайства, зменшення ризиків невиконання ЗЕД-контрактів та мінімізації

податкових ризиків наведено рекомендації щодо ведення зовнішньо-економічної договірної політики суб'єктів господарювання.

Наведені рекомендації щодо ведення договірної політики суб'єктів підприємництва у сфері ЗЕД не є повними, але можуть стати в нагоді для забезпечення виконання умов договорів з іноземними контрагентами та запобігання ризикам виникнення спорів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Договори від А до Я. Спеціальний випуск бухгалтерського тижневика «Дебет-Кредит». 2009. 288 с.
2. Лега, О., Яловега, Л., & Прийдак, Т. (2022). Договірна політика та податкові ризики в умовах невизначеності. *Цифрова економіка та економічна безпека*, (3 (03)), 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.3-8> (дата звернення 16.03.2024)
3. Огородник В. ЗЕД – контракти: практика вирішення спорів. URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/220754_zed--kontrakti-praktika-virshennyasporv (дата звернення: 16.03.2024)
4. Середа А. ЗЕД-контракти: зменшуємо ризик укладення договору з недобросовісним іноземним контрагентом. *Все про бухгалтерський облік*. 2023. № 95–96. С. 25–28.
5. Яткевич О. Укладаємо ЗЕД-договір: практичні поради. *Все про бухгалтерський облік*. 2017. № 91. С. 10–14.
6. Ларін М. ЗЕД-контракт: де золота середина у виборі його умов. *Все про бухгалтерський облік*. 2018. № 53. С. 6–8.
7. Плискань І. Підводне каміння в ЗЕД-контрактах: на що звернути увагу. URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/211425_pdvodnekamnnya-v-zed-kontraktakh-na-shcho-zvernuti-uvagu (дата звернення: 16.03.2024)
8. Рижикова О. Укладаємо ЗЕД-контракт: шпаргалка для юриста. *Все про бухгалтерський облік*. 2015. № 106. С. 4–9.
9. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 16.03.2024).
10. Підсумки зовнішньої торгівлі товарами України у I кварталі 2023 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/pidsumky-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-u-i-kvartali> (дата звернення: 16.03.2024)
11. Заковоротний Д. Як правильно укласти ЗЕД-контракти в електронній формі. URL: https://biz.ligazakon.net/analytcs/211606_yak-pravilno-ukladati-zed-kontrakti-v-elektronny-form (дата звернення: 16.03.2024)
12. Договори поставки під час війни в Україні. URL: <https://dlf.ua/ua/dogovori-postavki-pid-chas-vijni-v-ukrayini/> (дата звернення: 16.03.2024).

REFERENCES:

1. Dohovory vid A do Ya [Contracts from A to Z]. *Spetsialnyi vypusk bukhhalterskoho tyzhnyvka* «Debet-

Kredyt» [Special issue of the accounting weekly "Debit-Credit"]. 2009, pp. 288.

2. Leha, O., Yaloveha, L., & Pryidak, T. (2022). Dohovirna polityka ta podatkovyi ryzyky v umovakh nevyznachenosti [Contractual policy and tax risks under conditions of uncertainty]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka [Digital economy and economic security]*, (3 (03), 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.3-8> (accessed March 16, 2024)

3. Ohorodnyk V. ZED – kontrakty: praktyka vyrishennia sporiv [FEA – contracts: practice of resolving controversies]. Available at: https://biz.ligazakon.net/analytics/220754_zed--kontrakty-praktika-virshennya-sporiv (accessed March 16, 2024)

4. Sereda A. (2023) ZED-kontrakty: zmenshuiemo ryzyk ukladennia dohovoru z nedobrosovisnym inozemnym kontrahentom [FEA contracts: reducing the risk of concluding an agreement with an unfair foreign counterparty]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik [All about accounting]*. Vol. 95-96, pp. 25–28.

5. Yatkevych O. (2017) Ukladaemo ZED-dohovir: praktychni porady [Concluding a foreign economic agreement: practical advice]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik [All about accounting]*. Vol. 91, pp. 10–14.

6. Larin M. (2018) ZED-kontrakt: de zolota seredyna u vybori yoho umov [Foreign economic activity contract: where is the golden mean in the choice of its terms]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik [All about accounting]*. Vol. 53, pp. 6–8.

7. Plyskan I. Pidvodne kaminnia v ZED-kontraktakh: na shcho zvernuty uvahu [Pitfalls in foreign trade contracts: what to pay attention to]. Available at: https://biz.ligazakon.net/analytics/211425_pdvodne-kamnnya-v-zed-kontraktakh-na-shcho-zvernuti-uvagu (accessed March 16, 2024)

8. Ryzhykova O. (2015) Ukladaemo ZED-kontrakt: shparhalka dlia yurysta [Concluding a foreign trade contract: a cheat sheet for a lawyer]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik [All about accounting]*. Vol. 106, pp. 4–9.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua> (accessed March 16, 2024).

10. Pidsumky zovnishnoi torhivli tovaramy Ukrainy u I kvartali 2023 roku [Results of foreign trade in goods of Ukraine in the first quarter of 2023]. Available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/pidsumky-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-u-i-kvartali> (accessed March 16, 2024)

11. Zakovorotnyi D. Yak pravylno ukladaty ZED-kontrakty v elektronni formi [How to conclude foreign economic contracts in electronic form]. Available at: https://biz.ligazakon.net/analytics/211606_yak-pravilno-ukladati-zed-kontrakty-v-elektronny-form (accessed March 16, 2024)

12. Dohovory postavky pid chas viiny v Ukraini [Supply contracts during the war in Ukraine]. Available at: <https://dlf.ua/ua/dogovori-postavki-pid-chas-vijni-v-ukrayini/> (accessed March 16, 2024).