

**Грінка Т.І.**, кандидат економічних наук, доцент  
**Федькін Ю. О.**, здобувач вищої освіти, гр. ТБ-23-1  
Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький, Україна

## **НОВІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ У СФЕРІ ЗАКЛЮЧЕННЯ ДОГОВОРІВ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТА НАДАННЯ ПОСЛУГ**

У сучасному світі, де бізнес-процеси стрімко змінюються, укладення договорів стало ключовим елементом успіху підприємств. Нові виклики та реалії ринку вимагають перегляду підходів до угод, зокрема договорів купівлі-продажу та надання послуг. Важливість уведення нових підходів для забезпечення ефективності укладення договорів у бізнесі вкрай необхідні, оскільки :

- зміни в економіці та ринкові умови вимагають від підприємств швидкості та гнучкості в укладанні договорів. Альтернативні заходи дозволяють адаптуватися до швидких та непередбачуваних змін;

- за рахунок інтенсивної конкуренції на ринку, підприємства шукають нестандартні способи, щоб забезпечити свої договори конкурентоспроможністю та відповідністю вимогам клієнтів;

- сучасні споживачі стають більш вимогливими та інформованими. Нові підходи дозволяють підприємствам створювати договори, що відповідають високим стандартам якості та обслуговування.

- багатозначні або непрозорі формулювання можуть призводити до розбіжностей у тлумаченні умов контракту між сторонами;

- неправильна оцінка потенційних ризиків може призвести до невизначеності щодо того, як сторони будуть взаємодіяти в умовах непередбачених обставин.

Активне використання технологій у процесі укладення та виконання угод може значно полегшити бізнес-процеси. Електронні платформи та автоматизація можуть сприяти прискоренню угодових взаємодій та зниженню ризиків.

Сучасна динаміка бізнес-середовища та технологічний прогрес визначають нові підходи до забезпечення ефективності функціонування у сфері заключення договорів. Ось кілька ключових напрямків:

**Електронні системи управління контрактами (CLM):** використання спеціалізованих платформ для ефективного управління всім життєвим циклом контракту, від укладення до виконання та архівації; автоматизація процесів, що дозволяє значно скоротити час, необхідний для укладання та виконання контрактів.

**Штучний інтелект та аналітика:**

Застосування штучного інтелекту для аналізу текстів контрактів, що сприяє швидшій та точній ідентифікації ключових умов та ризиків.

Використання аналітичних інструментів для прогнозування та оптимізації умов контрактів на основі великої кількості даних.

**Блокчейн-технології:**

Застосування блокчейну для створення безпечних та невідредагованих контрактів, що дозволяє сторонам впевнено рухатися вперед без посередників.

Відстеження та підтвердження кожного етапу виконання контракту за допомогою технології блокчейн.

**Цифрові підписи та електронна аутентифікація:**

Використання цифрових підписів для забезпечення юридичної валідності контрактів без необхідності фізичного підпису.

Впровадження електронної аутентифікації для підтвердження осіб, учасників контрактів.

Гнучкі умови контрактів: зміна підходу до формулювання контрактів, надання більше гнучкості та адаптивності до змін у бізнес-середовищі; використання "умов-запитань" для динамічного врахування змін в умовах контрактів під час їхнього тривання.

Ці підходи допомагають підприємствам швидше, ефективніше та безпечніше укласти та виконувати контракти в умовах сучасного бізнесу. Проте, з розвитком реалій ринкового середовища, виникають нові виклики та труднощі у цій сфері. Нові підходи до забезпечення ефективності у сфері заключення договорів купівлі-продажу та надання послуг, хоча і принесли значний прогрес, відзначаються і рядом проблем. Однією з них є висока вартість впровадження та обслуговування сучасних технологій, що може виявитися недосяжним для менших підприємств та стартапів. Крім того, існує ризик недостатньої кібербезпеки, що може піддавати загрози конфіденційності та цілісності електронних документів.

Необхідність адаптації законодавства до технологічних реалій, які швидко змінюються також є важливим аспектом, оскільки це впливає на правовий статус та визнання електронних документів. Вирішення цих проблем вимагатиме комплексного підходу, який враховує технологічні, економічні та юридичні вимоги цього етапу еволюції бізнес-процесів.

Отже, для забезпечення ефективності та уникнення непорозумінь рекомендується застосовувати системний підхід до укладання договорів купівлі-продажу та надання послуг. Це передбачає збалансоване врахування особливостей обох видів договорів та узгодженість умов. Застосування гнучких умов у договорах та нових підходів до забезпечення ефективності у сфері заключення договорів, дає можливість сторонам швидко адаптуватися до змін у сфері діяльності та реагувати на ринкові трансформації.

Системність, технології, гнучкість та правове забезпечення — ось кроки до успіху в укладанні та виконанні угод.

#### **Список використаної літератури:**

1. Вавженчук С.Я. Договір купівлі-продажу: класична доктрина та проблеми українського цивільного права. Одеса: *Юридичний вісник*, 2010. С. 73–76. URL:[http://www.law.nau.edu.ua/images/Наука/Наукovij\\_jurnal/2010/statji\\_n4\\_17\\_2010/Vavgenc\\_huk\\_73.pdf](http://www.law.nau.edu.ua/images/Наука/Наукovij_jurnal/2010/statji_n4_17_2010/Vavgenc_huk_73.pdf)
2. Полуніна О. О. Договір роздрібної купівлі-продажу за цивільним законодавством України: дис. ... канд. юр. наук : 12.00.03 . Одеса, 2016. 225с. URL:<http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/5951/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F%20%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%83%D0%BD%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9E..pdf?sequence=5&isAllo wed=y>
3. Горблянський В.Я. Договір про надання послуг як різновид споживчого договору. Ужгород: *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2016. С. 46-49. URL:<https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/33621/1/%D0%94%D0%9E%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%86%D0%A0%20%D0%9F%D0%A0%D0%9E%20%D0%9D%D0%90%D0%94%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%9F%D0%9E%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%20%D0%AF%D0%9A%20%D0%A0%D0%86%D0%97%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%98%D0%94.pdf> (дата звернення 28.11.23)
4. Літвінов Є. Укладення договорів в умовах війни за допомогою Дії. *Економічна правда*. 13.04.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/13/685688/> (дата звернення 1.12.23).
5. Семенова М. Договір про надання послуг. *Відомості про кінцевих бенефіціарів-2023 Матеріали від експертів LIGA ZAKON*. URL: [https://biz.ligazakon.net/aktualno/10499\\_dogovr-pro-nadannya-poslug](https://biz.ligazakon.net/aktualno/10499_dogovr-pro-nadannya-poslug). (дата звернення 1.12.23).