Министерство образования и науки Украины

Европейский университет

Юридический факультет

Контрольная работа по

Правовому регулированию внешнеэкономической деятельности

на тему

**Содержание внешнеэкономических договоров (контрактов)**

Киев 2008

**Содержание**

Введение 3

1 Внешнеэкономические договора (контракты): понятие, содержание и назначение 4

2 Характеристика базовых условий внешнеэкономических договоров (контрактов) 12

Заключительные выводы 16

Литература 17

# Введение

Современная интеграция Украины в европейское и мировое сообщество является одним из генеральных направлений политики нашего государства. Украина может стать полноправным членом мирового сообщества как в политической, так и в социальной, культурной и, прежде всего, экономической сфере. Стоящие перед государством такие задачи предопределяют необходимость углубления и расширения интеграционных процессов в политике, экономике, социально-культурной сферах. Более того, стратегический курс Украины на вступление к ВТО предопределяет необходимость приведения законодательства Украины в соответствие с нормами и правилами этой организации.

Во внешней, как и во внутренней, торговле объектами коммерческих операций является материально-вещественная продукция и услуги, которые приобретают при обмене стоимость, то есть становятся товаром. Тем не менее, международные коммерческие операции (внешнеторговые сделки), хотя и подчиняются нормам национального права, отличаются своими правилами, нормами и традициями от соглашений внутри страны тем, что они регулируются также и международными нормативными актами. В соответствие с Конвенцией о договорах международной купли-продажи, международным, или внешнеторговым, считается соглашение, которое составляется контрагентами, то есть торговыми партнерами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах, или, иначе говоря, в юридических адресах которых указаны разные государства.

В этом аспекте особой актуальности приобретает исследование правового регулирования внешнеэкономического отношения украинских хозяйничающих субъектов с их иностранными контрагентами, в частности вопросы, связанные с содержанием внешнеэкономических договоров (контрактов).

# 1 Внешнеэкономические договора (контракты): понятие, содержание и назначение

Обобщенное толкование внешнеэкономического договора (контракта) дано в ч. 6 ст. 1 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности": под внешнеэкономическим договором понимают материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.

Субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право составлять любые виды внешнеэкономических договоров, кроме тех, которые прямо или в исключительной форме запрещены законами Украины.

Как и любое гражданско-правовое соглашение, внешнеэкономический договор (контракт) может отвечать ряду общих требований (условий), соблюдение которых является необходимым для действия соглашения.

Необходимым условием действия внешнеэкономического контракта является соблюдение письменной формы, если другое не установлено законом или международным договором Украины. В случае если внешнеэкономический договор подписывается физическим лицом, нужна только подпись этого лица. От лица других субъектов внешнеэкономической деятельности внешнеэкономический договор подписывают два лица: лицо, имеющее такое право в соответствии с должностью, соответственно учредительным документам, и лицо, уполномоченное доверенностью, выданной за подписью руководителя субъекта внешнеэкономической деятельности, единоличное, если учредительные документы не предусматривают другого.

Типичный контракт печатается печатным способом и содержит наиболее характерные права и обязанности сторон при торговле определенными видами товаров и предоставлении услуг.

Для облегчения работы с контрагентами типичные контракты оформлены языками, которыми осуществляется основная масса соглашений. В 1980 г. Торгово-промышленная палата Франции разработала всемирную форму контракта купли-продажи, унифицировавшую набор контрактных условий.

В 1980 г. в Вене конференция ООН приняла Конвенцию по договорам международной купли-продажи, положения которой с помощью унифицированных правил обеспечивают сбалансированность интересов и устанавливают равноправные отношения между продавцом и покупателем. Конвенция приобрела силу с 1 января 1988 г. после ратификации ее десятью странами[[1]](#footnote-1).

Текст внешнеэкономического договора (контракта) составляется соответственно Положению о форме внешнеэкономических договоров (контрактов), утвержденному приказом Министерства экономики и по вопросам европейской Интеграции Украины от 06.09.2001 г. № 201. В соответствии с этим Положением во внешнеэкономическом договоре обязательно должен быть отражен весь спектр правовых отношений между субъектами внешнеэкономической деятельности. По действующему украинскому законодательству права и обязанности сторон внешнеэкономического соглашения определяются правом места его заключения, если стороны не согласовали иное, и отображаются в условиях договора (контракта). Практически во время заключения договора (контракта) невозможно предусмотреть все вопросы, которые могут возникнуть во время его выполнения. Поэтому стороны в каждом конкретном случае решают самостоятельно, какие из условий будут существенными и обязательными.

К обязательным условиям заключения контракта принадлежат[[2]](#footnote-2):

1. Преамбула.

2. Предмет контракта.

3. Количество и качество товара (объемы выполнения работ, предоставление услуг).

4. Базисные условия поставки товаров.

5. Цена и общая стоимость контракта.

6. Условия платежей.

7. Условия сдачи (приема) товара (работ, услуг).

8. Упаковка и маркирование.

9. Форс-мажорные обстоятельства.

10. Санкции и рекламации.

11. Арбитраж.

12. Юридические адреса.

В преамбуле определяется полное наименование сторон-участников внешнеэкономической операции, под которыми они официально зарегистрированы, с указанием страны, дается сокращенное определение сторон как контрагентов ("Продавец", "Покупатель", "Заказчик", "Поставщик" и т.п.) и наименование документов, которыми руководствуются контрагенты при заключении контракта (устав предприятия, учредительный договор и т.п.).

Предмет контракта определяет вид контракта и содержит информацию о конкретном товаре (работе, услуги), какой один из контрагентов обязанный поставить второму с указанием точного наименования марки, сорта или конечного результата выполняемой работы. Спецификой контрактов относительно встречной торговли является определение точного наименования встречных поставок (или названия товара, который является конечной целью переработки давальческого сырья).

Если товар (работа, услуга) требует более детальной характеристики или номенклатура товаров (работ, услуг) довольно большая, то все это отмечается в приложении (спецификации), которая может быть неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующее упоминание в тексте договора. Для бартерного контракта спецификация должна быть сбалансированной по общей стоимости экспорта и импорта товаров (работ, услуг). Если это контракт относительно переработки давальческого сырья, то обязательно должна быть отображена соответствующая технологическая схема такой переработки.

В пункте "Количество и качество товара" оговаривается, в зависимости от номенклатуры, количественная единица товара, характерная для определенного вида (тонны, баррели, штуки, комплекты, мешки и т.п.).

Поскольку в разных странах используются разные системы мер и веса, необходимо указать эквивалент этого количества в общепринятой системе мер и веса.

На сырьевые, продовольственные и прочие товары, измеренные единицами массы и объема, поставляемые насыпью, навалом, наливанием, обозначение количества дополняется упоминаниями, допускающими отклонение от фактически поставленного продавцом количества от количества товара, оговоренного контрактом.

Иногда покупателю предоставляется право закупить у продавца большее количество товара при одних и тех же условиях, с пометкой "по опциону" или "по выбору".

В тексте контракта относительно выполнения работ определяются конкретные объемы работ (услуг) и сроки их выполнения.

Стороны могут договариваться о методах определения качества товара и это, прежде всего[[3]](#footnote-3):

1) соответствие стандартам;

2) определение качества по образцам: а) для покупателя; б) для продавца; в) для торговой палаты или другого органа, выдающего сертификат качества товара;

3) описание.

Эти требования к товару должны быть одинаковыми и для продавца, и для покупателя.

Проверка качества осуществляется по правилам страны-продавца. Во время проверки качества в присутствии покупателя составляется специальный документ, удостоверяющий испытание товара и являющийся обязательным дополнением к контракту. Должны также быть оговорены методы приема по количеству и способам устранения недостатков. В случае если выявлен дефект, продавцу предъявляется рекламация, которая высылается заказным письмом с приложением всей необходимой документации.

Прием-сдача проводится по количеству соответственно товаросопроводительным документам, по качеству – в соответствии с документами, удостоверяющим качество товара. Кроме этого, в разделе "Условия сдачи (приема) товара (работ, услуг)" определяются срок и место фактической передачи товара, перечень товаросопроводительных документов.

Упаковка и маркирование товара. В практике международной торговли упаковка зависит от ее назначения: с рекламной целью, для расфасовки, для сохранения товаров. Требования к упаковке товаров можно условно подразделить на общие и специальные. Общие требования определяются обязательством всех экспортеров обеспечить физическое сохранение груза при доставке по базовым условиям. Специальные - это требования, как правило, импортеров. Например, импортер ставит особые требования к массе и габариту грузов, учитывая имеющиеся подъемные и транспортные средства.

Маркирование груза - это, прежде всего, товаросопроводительная информация, в ней должны быть реквизиты импортера: номер контракта, характеристика массы и габаритов, номер места и число мест в партии. Маркирование обязательно может нести информацию для фирмы, транспортирующей груз с целью предупреждения повреждений грузов.

Обязательным условием внешнеэкономических контрактов является "форс-мажор" или непредвиденные обстоятельства непреодолимой силы, из-за которых выполнение обязательств одной из заключивших соглашение сторон становится полностью или частично невозможным. Этот раздел содержит сведения о том, в каких случаях условия контракта могут быть не выполненными одной из сторон. При этом стороны освобождаются от ответственности на срок действия этих обстоятельств или могут отказаться от выполнения контракта частично, или в целом без дополнительной финансовой ответственности.

Обстоятельства непреодолимой силы делятся на две категории: долгосрочные и краткосрочные. Первая — это война, блокада, валютные ограничения или другие действия правительства относительно запрета экспорта и импорта. Вторая - пожар, наводнение, стихийные бедствия замерзания моря или порта и т.п.

Срок действия форс-мажорных обстоятельств удостоверяется Торгово-промышленной палатой соответствующей страны.

Пункт "Санкции и рекламации" устанавливает порядок применения штрафных санкций, возмещение убытков и предъявления рекламаций в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением одним из контрагентов своих обязательств. При этом должны быть четко определены размеры штрафных санкций (6 % от стоимости недопоставленного товара или суммы недооплаченных средств, сроки выплаты штрафов - с какого срока они устанавливаются и в течение что времени действуют), сроки, на протяжении которых рекламации могут быть заявлены, права и обязанности сторон контракта, способы урегулирования рекламаций.

Включая пункт арбитража во внешнеэкономический контракт, необходимо оговорить, по законодательству какой страны будут рассматриваться данные споры и какой вид арбитража будет использован в том или ином случае. Существуют постоянно действующие и временно действующие арбитражные суды. Постоянно действующие суды рассматривают споры в соответствии с регламентом, принятым данным судом. Как правило, они существуют при Торгово-промышленных палатах или при международных биржах. Временно действующие арбитражные суды создаются на время возникновения спора по конкретному контракту. Поэтому в контракте или дополнительных документах может быть четко зафиксировано, кто будет выступать в роли арбитра. Например: "Любой спор, вызванный относительно настоящего соглашения или в связи с ним, подлежит передаче на рассмотрение и окончательное решение в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Украины". Без такого предостережения решения этого суда не могут быть выполнены.

Законодательство практически всех стран мира допускает обращение иностранных юридических и физических лиц в суды общей компетенции с жалобой на любое физическое или юридическое лицо, находящееся под юрисдикцией этой страны. При этом необходимо придерживаться по крайней мере четверых требований:

1. Исковое заявление может быть направлено в суд лишь через министерства юстиции обеих стран;

2. Таможенная пошлина может быть уплачена в национальной валюте, а иск оформлен соответственно действующему в этой стране законодательства;

3. Между страной-истцом и страной-ответчиков должно действовать межправительственное соглашение о взаиморасчетах, то есть конвертация одной национальной валюты в другую, в том числе при принудительном взыскании;

4. Между обеими странами должно быть заключено соглашение о взаимном признании судебных решений, дающее возможность сделать обязательным выполнение решения суда одной страны в другой.

В случаях возникновения сложностей, проблем или сомнений относительно правильности решения суда другой страны субъект внешнеэкономической деятельности имеет право обращаться за разъяснениями в Высший арбитражный суд своей страны (то есть той, где зарегистрировано его предприятие). При этом существуют и другие возможности апелляции[[4]](#footnote-4):

* если при рассмотрении дела в другой стране затронуто определенное соглашение порядка рассмотрения спора, необходимо обратиться в суд общей компетенции этой страны;
* в случае, если компетентный суд страны отказывается рассматривать иск, необходимо обратиться в суд общей компетенции этой страны;
* если коммерческий банк другой страны отказывается выполнить решения вашего национального суда, то необходимо обратиться в суд общей компетенции этой страны.

В итоговой части контракта по договоренности сторон могут определяться дополнительные условия: страхование, гарантии качества, условия привлечения субисполнителей контракта, агентов-перевозчиков, определение норм погрузки (разгрузки), условия передачи технической документации на товар, сохранение торговых марок, порядок уплаты налогов, таможенной пошлины, сборов, количество подписанных экземпляров, возможность и порядок внесения дополнений и изменений в контракт, язык соглашения и т.д.

После перечисления всех условий внешнеэкономического контракта указываются полные юридические адреса, полные почтовые и платежные реквизиты (номер счета, название и адрес банка) контрагентов контракта. Контракт удостоверяется подписями уполномоченных представителей и печатями. Если текст написан на нескольких листах, то каждый лист должне быть подписан представителями сторон, с целью избежания возможных злоупотреблений.

Контракт считается исполненным, если сторонами исполнены надлежащим образом все условия, зафиксированные в контракте.

Для подписания внешнеэкономического договора (контракта) субъекта внешнеэкономической деятельности не требуется разрешение любого органа государственной власти, управления или вышестоящей организации, за исключением случаев, предусмотренных законами Украины.

Форма внешнеэкономического соглашения определяется правом места его заключения. Соглашение, заключенное за границей, не может быть признано недействительным вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования законов Украины.

# 2 Характеристика базовых условий внешнеэкономических договоров (контрактов)

Каждая страна во внешнеэкономической деятельности руководствуется правилами, исторически сложившимися на основании постоянного и однообразного повторения фактических отношений. Это так называемые торговые обычаи.

Во внешнеторговой практике стран в толковании этого термина имеются расхождения, которые могут привести к возникновению недоразумений во время заключения контрактов и как следствие - к непредвиденным финансовым затратам и т.п. Чтобы избежать нежелательных следствий, в международной практике применяют специальные условия, называющиеся базовыми условиями поставки. Применение базовых условий поставки упрощает составление и согласование контрактов, помогает найти способы распределения ответственности и избежать расхождений.

С целью одинакового понимания сторонами контрактов сроков Международной торговой палатой Украины разработаны правила их толкования, которые впервые были опубликованы в 1936 г. в сборнике под названием "Инкотерм". С развитием внешнеэкономической деятельности к этим правилам вносились изменения и дополнения. Новая и действующая в данное время редакцию "Инкотермса" была принята в 2000 г. Указом Президента Украины от 04.10.1994 г. и установлена обязательность соблюдения правил "Инкотермса" субъектами внешнеэкономической деятельности.

Условия "Инкотермса" определяют, каким образом продавец и покупатель распределяют ответственность, затраты и риск при осуществимые контракта. Кроме этого, в отдельных методах определения таможенной стоимости товаров с целью начисления таможенных платежей учитываются базисные условия поставки. Это такие методы, как добавление стоимости и отнимание стоимости.

Соответственно эти все условия можно разделить на четырех группы: Е, F, С, В.

Е группа включает условие (ЕХ) - франко-завод (ЕХ "Works"). Это условие обеспечивает минимальный риск для продавца. В соответствии с ним продавец лишь предоставляет товар покупателю на своем заводе или складе и не несет ответственности за его погрузку. Все затраты и риск, связанные с доставкой товара в место назначения, несет покупатель.

Группа F включает такие условия:

1) FСА - франко-перевозчик – по этому условию обязанности продавца в отношении поставки считаются выполненными после передачи товара, освобожденного от таможенной пошлины на экспорт, под ответственность перевозчика, указанного покупателем, в определенном месте и пункте. Если по торговому обычаю в отношении заключения контракта с перевозчиком нужна помощь продавца, то продавец может действовать на риск и за счет покупателя. Это условие применяется для любого вида транспорта.

2) FАS - Франко вдоль борта судна - условие, которое признает выполненными обязанности продавца, если товар размещается вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порте отгрузки.

3) FОВ - франко-порт - условие, означающее, что обязанность продавца относительно доставки выполнена после того, как товар передан через поручни судна в определенном порте отгрузки и требует от продавца таможенного освобождения товара на экспорт от продавца.

В группу С входят четыре условия:

1) СFR - стоимость и фрахт - условие, согласно которому продавец должен возместить затраты и фрахт, необходимые для доставки товара в определенный порт.

2) СІR - стоимость, страхование, фрахт - условие, означающее, что продавец имеет такие самые обязанности, как и в СFR, кроме этого, он должен обеспечить морское страхование против риска покупателя от потери товара при перевозке. Продавец составляет договор страхования и оплачивает страховую премию.

3) СРТ - перевозка в... - условие, означающее, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара в указанное место назначения. Риск пропажи или повреждения товара, а также дополнительные затраты, обусловленные обстоятельствами, возникшими после поставки товара перевозчику, переходят от продавца к покупателю после поставки товара на сохранение перевозчику.

4) СІР - перевозка и страхование, оплаченные в... - условие, означающее, что продавец имеет такие же самые обязанности, как и в предшествующем условии, но дополнительно он должен обеспечить страхование груза против риска покупателя от потери или повреждения товара от перевозки. Продавец заключает договор страхования и платит страховую премию.

В группу входят такие условия:

1) DАF - поставлен до границы - это условие, означающее, что обязанность продавца относительно доставки выполнено, если товар, освобожденный от таможенной пошлины, передается на экспорт в определенном пункте и месте на границе, но к таможенной границе соседней страны. Здесь важно, чтобы эта граница была конкретно определена с указанием наименования пункта и места.

2) DЕS - поставлено франко-судно. Обязанность продавца выполнена после того, как товар передается покупателю на борту судна не освобожденным от таможенной пошлины на импорт в определенном порте назначения. Применяется для морского и речного транспорта.

3) DЕQ - доставлено франко-причал. Обязанности продавца выполнены после того, как он предоставляет товар в указанном порте назначения освобожденным от таможенной пошлины на импорт.

4) DDU - доставлено, таможенная пошлина не уплачена. Обязанности продавца выполнены после того, как он предоставляет товар в распоряжение покупателю в указанном месте в стране импорта. Применяется независимо от вида транспорта.

5) DDР - доставлено, таможенная пошлина уплачена. Обязанности продавца выполнены после того, как он предоставил товар в указанном месте страны импорта. По этому условию максимальные обязательства у продавца.

# Заключительные выводы

Соответственно украинскому законодательству внешнеэкономический контракт - это материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.

По своему смыслу внешнеэкономический контракт может быть составлен по схеме (структуре), определенной Положением о форме внешнеэкономического договора (контракта), утвержденному приказом Министерства внешних экономических связей и торговли Украины от 5 октября 1995 г. В договоре (контракте) должны отмечаться: название, номер договора, дата и место его заключения, преамбула с указанием полного и сокращенного наименования сторон и указание на уставные документы, которыми руководствуются стороны во время заключения договора, предмет договора; количество и качество товара (объемы выполнение работ, предоставление услуг), базисные условия осуществления поставки товаров, прием-сдача выполненных работ или услуг, в том числе с использованием Международных правил интерпретации коммерческих сроков в редакции 1990 г.; цена и общая стоимость договора; условия платежей; упаковка и маркировка; форс-мажорные обстоятельства; санкции и рекламации; арбитражные условия; юридические адреса; почтовые и платежные реквизиты сторон.

Кроме того, по договоренности сторон в договоре могут определяться и дополнительные условия (например, о страховании, порядке уплаты налогов, сборов и т.п.).

# Литература

1. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України вiд 16.04.1991 № 959-XII (в ред. вiд 25.04.2008) // Відомості Верховної Ради, 1991, № 29. Ст. 377.
2. Про порядок реєстрації і облік зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України від 29.06.2000 р. №136 // Зовнішньоекономічна діяльність: експортно-імпортні операції, валютне регулювання. - К.: Видавничий дом "В. Дудник". — 2005.
3. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи. — М.: 2000.
4. Бєляєва А.П. Принцип свободи договору в правовому регулюванні зовнішньоекономічного контракту. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — Х.: 2005. — 18 с.
5. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підр. — К.: ЦУЛ, 2008. — 432 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В.Шегди. — К., Знання, 2006. — 614 с.
7. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. - К.: Фенікс. 2000.
8. Селезньов В.В. Основи ринкової економіки України: Посібн. — К., А.С.К., 2006. — 688 с.
9. Фаминский И.П. Внешнеэкономический толковый словарь. — М.: 2000.

1. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В.Шегди. — К., Знання, 2006. С. 573. [↑](#footnote-ref-1)
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підр. — К.: ЦУЛ, 2008.С. 239—240. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підр. — К.: ЦУЛ, 2008. С. 241. [↑](#footnote-ref-3)
4. Економіка підприємства: Підручник / За ред. А.В.Шегди. — К., Знання, 2006. С. 575. [↑](#footnote-ref-4)