Министерство образования Украины

Донецкий институт предпринимательства

КУРСОВОЙ ПРОЕКТ

По курсу : Хозяйственное право

Тема: Внешнеэкономический договор

Разработал студент гр. ПЮЗ –95

Сидоренко Леся Александровна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Принял

Сысоева Виктория Владимировна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Донецк 1999

РЕФЕРАТ

 Страниц 18 , приложения А, Б, В, использованных источников 3.

Объект исследования: Внешнеэкономический договор (контакт)

 В работе дана характеристика внешнеэкономического договора (контракта), проанализированы его структура, основные положения, определены его функции и значение

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДОГОВОР (КОНТРАКТ), ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СДЕЛКА, БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Реферат | 2 |
|  | Введение | 4 |
|  | Характеристика внешнеэкономического договора | 5 |
|  | Виды внешнеэкономических договоров и методики осуществления международных коммерческих операций | 8 |
|  | Сроки во внешнеэкономических договорах | 9 |
|  | Базисные условия поставки во внешнеэкономических контрактах | 9 |
|  | Определение цены и скидки в цене, условия платежей по контракту | 10 |
|  | Определение во внешнеэкономическом контракте количества и качества товара | 12 |
|  | Условия непреодолимой силы (форс-мажор) | 12 |
|  | Вопросы ответственности, органы рассматривающие споры, возникающие между участниками ВЭД | 13 |
|  | Транспортные, «прочие » условия в контракте | 15 |
|  | Порядок регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) | 15 |
|  | Заключение | 17 |
|  | Перечень литературы | 18 |
|  | Приложение А. «Примерный контракт купли-продажи на условиях СИФ». |  |
|  | Приложение Б. «Примерный контракт на экспорт продукции на условиях «свободно на борту судна» . |  |
|  | Приложение В. «Примерный контракт на импорт товаров». |  |

ВВЕДЕНИЕ

 Деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место как на территории Украины, так за её пределами характеризуется как внешнеэкономическая. Все взаимоотношения субъектов ВЭД оформляются при помощи внешнеэкономических договоров (контрактов), под ними понимают материально оформленное соглашение двух и более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности. {3}

 Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах.

 Контракт не будет считаться международным, если он заключен между фирмами разной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами или дочерними компаниями фирм разных стран, находящимися на территории третьей страны). В то же время контракт носит внешнеэкономический характер, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, если их фирмы находятся на территории разных государств.

 Под термином «внешнеэкономическая сделка» понимаются все сделки, связанные с обменом товарами в материально-вещественной форме и предоставлением услуг. Признание за сделкой торгового характера подчиняет её не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения.

 Субъекты внешнеэкономической деятельности при подписании контракта могут использовать международные обычаи, рекомендации международных организаций («Общие условия поставок товаров между организациями стран – членов СЭВ 1968/1988 годов», «Общие условия других технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями стран – членов СЭВ» и др.) в качестве факультативных документов, то есть если стороны прямо ссылаются на них или на их отдельные положения в контракте.

 Внешнеэкономический договор заключается в письменной форме, если иное не установлено законом или международным договором Украины.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОГОВОРА

 Перед заключением контракта желательно провести комплексное исследование рынков с целью определения спроса на товары, предлагаемые к экспорту, оценить конкуренцию, уровень и тенденции к изменению цен, выяснить требования потребителей к товару. В результате такого исследования можно определить наиболее перспективный для сбыта товара сегмент рынка.

 При импорте товаров также необходимо предварительное исследование внешнего рынка для того, чтобы определить наиболее перспективных поставщиков, технический уровень и качество их продукции, выявить уровень цен и тенденции к изменению, надежность предполагаемых партнеров.

 Сделав выбор поставщика или покупателя товаров, необходимо направить им инициативное предложение с обязательным указанием существенных условий будущего договора (какую продукцию, в каком объеме и по какой цене и в какие сроки предприятие готово закупить или может поставить).

 Завершающей стадией подготовки внешнеэкономической операции являются деловые переговоры. Стороны обычно выходят на переговоры с заранее составленными проектами контрактов, предварительно согласованными с юридическим отделом внешнеэкономических связей и другими компетентными должностными лицами своего предприятия. Основные требования к форме и содержанию внешнеэкономического контракта изложены в следующих нормативных актах:

* Гражданском кодексе Украине;
* В Законе Украины «О внешнеэкономической деятельности»;
* Положении о порядке регистрации отдельных видов внешнеэкономических договоров (контрактов), утвержденном Указом Президента Украины от 7/11/1994 г.;
* Положении о форме внешнеэкономических договорах (контрактах), утвержденном приказом Министерства внешнеэкономических связей от 9/10/1995 г № 75 и др.

Внешнеэкономический контракт составляется в соответствии с действующим законодательством Украины, а так же с использованием международных норм, правил и обычаев.

Внешнеэкономический договор (контракт) заключается в письменной форме. В случае, если внешнеэкономический контракт подписывается физическим лицом, требуется только подпись этого лица. От имени других субъектов внешнеэкономической деятельности контракт подписывают два лица: лицо, обладающее таким правом согласно должности в соответствии с учредительными документами, и лицо, уполномоченное доверенность, выданной за подписью руководителя субъекта внешнеэкономической деятельности единолично, если учредительные документы не предусматривают иное.

Права и обязанности сторон внешнеэкономического соглашения определяются правом места его заключения, если стороны не согласовали иное. Форма внешнеэкономического контракта определяется правом места его совершения. Вместе с тем контракт, совершенный за границей , не может быть признан при рассмотрении спора в судах Украины недействительным вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования законов Украины.

 К внешнеэкономическому контракту о создании совместного предприятия применяется право страны, на территории которой совместное предприятие создается и регистрируется.

Внешнеэкономический контракт должен содержать следующие положения:

* Название;
* Номер контракта;
* Дату и место его заключения;
* Преамбулу, в которой указывается полное наименование сторон и наименование документов, которыми они руководствуются при заключении договора;
* Предмет договора (контракта), указывается какой товар (работа, услуги) стороны должны представлять, его марка, ГОСТ и т. д., если товар требует более детальной характеристики, то это указывается в прилагаемой спецификации;
* Количество и качество товара, в этом разделе определяется единица измерения, принятая для товаров такого вида (тонна, килограмм, штука и т.д.), его общая характеристика.
* Базисные условия поставки товара.
* Цены и общая стоимость контракта, в этом разделе определяется цена одной единицы измерения товара и общая стоимость поставляемого товара по контракту, валюта платежа;
* Условия платежа, этот раздел определяет способ, порядок и сроки финансовых расчетов и гарантии исполнения сторонами взаимных платежных обязанностей;
* Условия приема-передачи товара, определяются сроки и место фактической передачи товара, перечень товаросопроводительных документов, прием –передача производиться по количеству согласно товаротранспортным документам и качеству – согласно документам, подтверждающим качество товара;
* Упаковка и маркировка, раздел содержит сведения по упаковке товара (ящики, контейнеры, барабаны, мешки и т. д), нанесение на них маркировки (наименование продавца и покупателя, номер контракта, место назначения, габариты, специальные условия складирования, транспортировки, а при необходимости также условия возврата);
* Форс-мажорные обстоятельства;
* Санкции и рекламации, раздел определяет применение штрафных санкций, возмещение убытков и предъявление рекламаций в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением сторонами своих обязательств;
* Арбитраж, указывается место арбитражного суда (страна, право, которое применяется), случаи, при которых стороны могут обратиться в суд;
* Юридические адреса реквизиты, и подписи сторон.

Кроме того, по соглашению сторон в контракт могут включаться дополнительные условия: страхование, гарантии качества, порядок оплаты налогов, таможенных сборов и пошлин, возможность и порядок внесения изменений и дополнений, и т. д.

 В приложении А, Б и В к данному курсовому проекту даны образцы внешнеэкономических контрактов : «Примерный контракт купли-продажи на условиях СИФ», «Примерный контракт на экспорт продукции на условиях «свободно на борту судна» и «Примерный контракт на импорт товаров».

 Одностороннее расторжение контракта возможно, если это условие будет записано в контракте. Между тем в контрактах обычно оговаривается , что на внесение изменений в договор или на его аннулирование необходимо письменное согласие обеих сторон , оформленное с соблюдением всех правил о порядке подписания внешнеэкономических сделок.

 Все приложения и дополнения к контракту составляют его неотъемлемую часть. Приложения обычно включают техническую документацию, на сто обязательна ссылка в самом контракте.

 Дополнения к контракту содержат , как правило , изменения или дополнения к ранее согласованным условиям контракта. Оно должно быть согласовано и подписано сторонами.

 Рассмотрим подробнее ключевые моменты внешнеэкономического договора (контракта), а также условия заключения и исполнения контрактов участников ВЭД.

2 ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ И МЕТОДИКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может облекаться в форму контракта купли-продажи, лицензионного, арендного контракта, контракта страхования, перевозки, хранения, имущественного найма, комиссии, поручения, дарения, кредитования, контракта на туристические услуги, по торговле техническими услугами и др.

 В международной практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный.

 Прямой метод предполагает установление связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем; поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров у непосредственного самостоятельного производителя на основе договора купли продажи.

 Косвенный метод предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

 Считается, что осуществление непосредственных коммерческих операций, особенно экспортных, имеет ряд преимуществ. В частности, позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

 Использование торговых посредников целесообразно при сбыте стандартных видов машин и оборудования, требующих послепродажного технического обслуживания. При этом наличие у посреднических фирм собственной сети технического обслуживания (ремонтных мастерских, кадров специалистов, складов запасных частей и т.д.) значительно облегчает освоение новых рынков. Положительно сказывается и специализация деятельности торговых посредников на операциях с определенной группой товаров.

3 СРОКИ ВО ВНЕШНИЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРАХ

 Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

 Срок поставки в контракте купли-продажи может быть установлен определением календарного дня поставки либо определением периода, в течении которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, время месяца или квартала).

 Часто в контрактах встречается термин – «Немедленная поставка». Под немедленной понимается поставка в течении определенного количества дней после заключения договора. Она определяется торговыми обычаями и практикой торговли отдельными товарами и составляет обычно от 1 до 14 дней.

 В контракте может быть предусмотрено право продавца поставить товар досрочно. Если это право не оговорено в контракте, досрочная поставка возможна только с согласия покупателя Обычно досрочная поставка предполагает и досрочную оплату товара покупателем.

 Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя. В зависимости от способа доставки датой поставки может считаться:

* дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
* дата расписки транспортно- экспедиторской фирмы в приеме груза.

4 БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТАХ

 Для внешнеэкономических договоров характерны базисные условия поставки принятые во всем мире. Базисными условиями в контракте купли –продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара. Эти условия называются базисными, потому что они устанавливают базисные цены товара и оказывают влияние на уровень цены товара.

 Международная торговая палата разработала и опубликовала международные правила по толкованию коммерческих терминов под названием «Международные коммерческие термины» («Инкотермс») 1990 года, которые впервые были опубликованы в 1936 году и пересматривались в 1980 году. В «Инкотермс» 1990 года дается толкование различных коммерческих терминов, рассматриваемых в порядке возрастания обязанностей и расходов продавца по доставке товара (их около 15) . Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия: «стоимость, страхование, фрахт»…»наименование пункта назначения» и «свободно в аэропорту».

5 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ И СКИДКИ В ЦЕНЕ, УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖЕЙ ПО КОНТРАКТУ

 При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение её базиса в отношении места поставки. Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Цены, устанавливаемые в контракте, могут быть выражены в валюте страны экспортера, импортера или третьей страны. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен: твердая, подвижная, и скользящая с последующей фиксацией.

 Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течении срока его действия. Подвижная цена может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена товара к моменту его поставки измениться, при этом в контракте следует указать на источник понижения или повышения цены. Скользящая цена- это цена , исчисленная с момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной цены) с учетом изменений в издержках производства.

 При заключении контракта могут быть использованы публикуемые цены, к которым относятся справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены в общих статистических справочниках.

 Публикуемые цены носят справочный характер и довольно часто существенно отклоняются от фактически уплачиваемых покупателем цен вследствие широкого применения системы специальных скидок.

 Общая (простая) скидка дается продавцом в тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен оплатить наличными. Она составляет 2-3 % справочной цены.

 Скидка за оборот (Бонусная скидка) предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности, может достигать 15-30 % оборота. Бонусная скидка предоставляется производителем своим постоянным посредникам по сбыту.

 Сезонные скидки предоставляются за покупку товара вне сезона. Скидки при продаже поддержанного оборудования составляют иногда до 50 % первоначальной цены товара.

 При определении условий платежа в контракте устанавливаются: валюта платежа; срок платежа; способ платежа и формы расчетов; оговорки направленные на уменьшение или устранение валютного риска.

 Основными способами платежа являются: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит (в соответствии с Постановлением КМУ и КБУ № 444 от 21.06.1995 г. «О типовых платежных условиях внешнеэкономических договоров (контрактов))»

 Наличный платеж производиться через банк до или против передачи экспортером товаросопроводительных документов. Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику –экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение; а чаще всего до начала исполнения заказа. Платежи по сделке на основе предоставленного партнеру кредита осуществляются в товарной и денежной форме.

 Основными формами расчетов являются: инкассовая, аккредитивная, чековая, вексельная.

 Аккредитивная форма расчетов имеет определенные преимущества по сравнению с инкассовой формой. Для экспортера эти преимущества состоят, во-первых, в гарантии оплаты отгруженного товара банкам, открывшим аккредитив, а при подтвержденном аккредитиве – также банком, его подтвердившим, во-вторых, в получении платежа сразу же после поставки товара и предъявления банку документов, свидетельствующих об этой поставке.

6 ОПРЕДЕЛЕНИЕ В КОНТРАКТЕ КОЛИЧЕСТВА И КАЧЕСТВА ТОВАРА

 В контракте купли-продажи устанавливается единица измерения количества товара, порядок определения этого количества, система мер и весов.

 Количество товара, подлежащие поставке, может быть определено фиксированной цифрой, либо в установленных пределах.

Следует иметь ввиду, что в странах Западной Европы, Центральной и Латинской Америки, большинство государств Африки и Юго-Восточной Азии придерживаются метрической системы, но применяют также и свои, национальные системы мер. США и Канада употребляют американскую систему, а также метрическую систему мер и свои, национальные системы мер.

 Определение качества товара в контракте предполагает установление качественной характеристики товара, т.е. совокупности свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению.

 В международной торговой практике качество товара может быть определено по стандарту, техническим условиям, по спецификации, приложенной к договору, в которой могут быть указаны необходимые технические параметры, по образцу, по описанию, по выходу готового продукта.

 При отсутствии в контракте указаний относительно качества обычно, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

7 УСЛОВИЯ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ ( ФОРС- МАЖОР )

 Обстоятельства непреодолимой силы, которые разрешают переносить срок исполнения договора или вообще освобождают стороны от полного или частичного выполнения своих обязательств в случае наступления обстоятельств, препятствующих заключению договора, можно разделить на длительные и кратковременные.

 К длительным относятся запрещения экспорта (иногда и импорта), война, блокада. К кратковременным относятся пожары, наводнения и другие стихийные бедствия.

 Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по договору вследствие форс-мажорных непредвиденных обстоятельств, должна немедленно в письменной форме уведомить другую сторону, как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств. Как правило, свидетельствует путем выдачи справки о непреодолимой силе Торгово-промышленная палата страны, где такие обстоятельства имеют место. При обстоятельствах непреодолимой силы срок исполнения договора отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать эти обстоятельства или их последствия. Если такие обстоятельства будут продолжаться дольше согласованного в контракте срока, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь право на возмещение другой стороной возможных убытков.

8 ВОПРОСЫ ОТВЕТСТВЕЕНОСТИ, ОРГАНЫ, РАССМАТРИВАЮЩИЕ СПОРЫ ВОЗНИКАЮЩИЕ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ВЭД

 Обычно стороны вправе предусмотреть в контракте различного рода санкции в виде пени, неустойки, штрафа, уплачиваемых стороной, не выполнившей своих обязательств в отношении одного из договорных условий. Неустойка – штраф за просрочку поставки товара либо его недопоставку – наиболее распространенный вид санкций. По законам Великобритании и США неустойка не признается, а предполагается возмещение убытков, причем практика допускает установление в контракте возможных в будущем убытков в размере «разумно» и заранее определенного процента от стоимости товара.

 В других странах размеры санкций за невыполнение обязательств устанавливается сторонами по договоренности, однако, на практике они не превышают в целом по различным видам нарушений 10 % от стоимости груза.

 В большинстве контрактов предусматривается разрешение споров, возникающих в процессе исполнения договора, в арбитражном суде г. Стокгольма, арбитражном суде при Международной торговой палате или третейском суде. В качестве арбитража может быть избрана арбитражная комиссия, созданная при товарной бирже или торговой палате. По согласию сторон спор может быть рассмотрен в Высшем арбитражном суде Украины в соответствии со ст. 14,16 Арбитражно-процессуального кодекса Украины.

 Согласно правилам Международной торговой палаты при рассмотрении спора в арбитражном суде за рубежом для решения спора между двумя фирмами избираются два арбитра, граждане той же страны, что и спорящие контрагенты, а также один суперарбитр, гражданин третьего государства. При обращении в арбитраж покупатель не имеет права ни прекращать платежи, которые он должен производить в соответствии с договором, ни отказываться от принятия других партий товара, составляющих предмет того же договора. Каждая из сторон обязана выполнить в сроки, установленные решением или правилами арбитражного органа, вынесенное против нее арбитражное решение.

Следует учитывать, что выбор арбитража влечет за собой и выбор материального права страны по месту нахождения арбитража или суда.

 В соответствии со ст 6 закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» права и обязанности сторон внешнеэкономических контрактов определяются правом страны, избранной сторонами при подписании контракта или путем дальнейшей договоренности.

 При отсутствии соглашения между сторонами относительно права, которое должно применяться к внешнеэкономическому контракту, применяется право страны, где находиться, или проживает, или имеет основное место деятельности сторона, которая является:

продавцом – в договоре купли-продажи;

наймодателем – в договоре имущественного найма;

лицензиаром – в лицензионном договоре об использовании исключительных или аналогичных прав;

комитентом – в договоре комиссии;

доверителем – в договоре поручения;

перевозчиком – в договоре перевозки;

экспедитором – в договоре транспортно – экспедиционного обслуживания;

страхователем – в договоре страхования;

кредитором – в договоре дарения;

поручителем – в договоре поручения.

 К внешнеэкономическим договорам о производственном сотрудничестве, специализации и кооперировании, выполнение строитель но - монтажных работ применяется право той страны, где осуществляется деятельность или где создаются результаты деятельности, предусмотренной контрактом, если стороны не согласовали другое.

 К внешнеэкономическому контракту, заключенному на аукционе, в результате конкурса или на бирже, применяется право страны, на территории которой проводиться аукцион или находиться биржа.

9 ТРАНСПОРТНЫЕ, «ПРОЧИЕ » УСЛОВИЯ В КОНТРАКТЕ

 Обычно в транспортных условиях предусматривается : наименование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза; выбор условий чартера или коносамента для оформления договора перевозки; порядок информации о приходе судна в порт погрузки ( выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых перевозок.

 В числе «прочих условий» в контракте может быть сделана оговорка о том, что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны, а кроме этого, сказано о том, что после заключения контракта вся предшествующая переписка и переговоры по контракту теряют свою силу.

10 ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ (КОНТРАКТОВ)

 В целях сокращения Государственного бюджета и осуществления контроля за соблюдением порядка расчетов в иностранной валюте, обеспечения учета отдельных видов внешнеэкономических контрактов указом Президента Украины от 7/04/1994 г. введен учет и утверждено Положение о порядке регистрации отдельных видов внешнеэкономических договоров (контрактов).

 Регистрации подлежат внешнеэкономические договора (контракты), заключенные субъектами внешнеэкономической деятельности Украины, предметом которых являются товары, указанные в перечнях, утвержденных Министерством внешнеэкономических связей и торговли.

Такие перечни содержаться в приложениях № 6,7,8 и 9 Порядка регистрации внешнеэкономических договоров. В них периодически Министерством внешнеэкономических связей вносятся дополнения и изменения.

 Так, например, в дополнении № 6 указаны :

товары сельскохозяйственного назначения: животные, мясо и мясопродукты, крупы, зерно, сахар , виноградные вина, шкуры крупного рогатого скота;

цемент;

руды ,черные металлы;

минеральные удобрения и д.р.

 В приложении № 7 указаны товары текстильного производства с указанием ГОСТов.

В приложение № 8 включены уран, аммиак, магний, корунд, прокат из железа и нелегированной стали и др.

 Регистрация осуществляется Министерством внешнеэкономических связей и торговли и его органами, действующими при областных госадминистрациях. Для регистрации внешнеэкономического контракта субъект внешнеэкономической деятельности представляет следующие документы:

1. информационную карточку внешнеэкономического контракта по форме, установленной Министерством внешнеэкономических связей;
2. оригинал внешнеэкономического контракта и его копию , заверенную руководителем субъекта внешнеэкономической деятельности (оригинал возвращается после рассмотрения материалов представленных на регистрацию);
3. документ, подтверждающий уплату регистрационного сбора.

В случае необходимости органы регистрации могут требовать и другие необходимые им документы. Орган регистрации рассматривает представленные документы в течении 20 дней с даты обращения и принимает решение о регистрации или отказе в регистрации.

 Документом, подтверждающим регистрацию внешнеэкономического контракта является карточка регистрации и учета внешнеэкономического договора (контракта).

 В регистрации внешнеэкономического контракта может быть отказано , если:

1. представлены не все документы, предусмотренные Положением о регистрации;
2. условия внешнеэкономического договора не отвечают законодательству Украины;
3. к субъекту внешнеэкономической деятельности применены санкции в связи с нарушением законодательства Украины о внешнеэкономической деятельности;
4. существует запрет со стороны иностранных государств по ввозу на их таможенную территорию соответствующих товаров происхождением из Украины;
5. исчерпаны установленные импортные квоты, установленные иностранными государствами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 В представленном курсом проекте был рассмотрен договор , который заключается между субъектами предпринимательской деятельности , которые вступают во внешнеэкономические отношения. Очевидно, что внешнеэкономическая деятельность объективно является неотъемлемой частью экономики любого в той или иной мере экономически развитого государства. В настоящее время во внешнеэкономической деятельности принимают непосредственное участие десятки тысяч предприятий, предпринимателей, которым необходимо ориентироваться в тонкостях внешнеэкономической деятельности, юридическую основу которой составляет внешнеэкономический договор. В проекте определены функции внешнеэкономического договора, проделана работа по раскрытию основных положений внешнеэкономического контракта, проанализирована его структура, подробно раскрыты значение и смысл его разделов, описан порядок регистрации и виды, и методики заключения внешнеэкономических договоров (контрактов).

 ПЕРЕЧЕНЬ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Внешнеэкономическая деятельность. Сборник научных работ, под ред. д.э.н., академика АЭН Украины Макогона Ю.В. Донецк: КП «Регион», 1998 – 292 с.
2. Юридическая памятка участнику внешнеэкономической деятельности в Украине. Под.ред. Аверьянова В.Б. Москва, СП Х.Г.С., 1992 – 106 с.
3. Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 16/04/91 г.