

1. Эволюция принципа государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности.

Управление внешнеэкономической деятельностью в условиях административно-командной системы. Основой создания и дальнейшего развития системы управления внешнеэкономической деятельностью в рамках бывшего Советского Союза послужила введенная декретом СНК от 22 апреля 1918 г. Государственная монополия внешней торговли. В 1925 г. На октябрьском пленуме ЦК РКП (б) было дано обстоятельное ее толкование. Суть государственной монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности (такое расширительное толкование госмонополии получила в 1973 г. В Конституции СССР) определялась четырьмя параметрами:

- государство в централизованном порядке управляет внешнеэкономической деятельностью как частью народно-хозяйственного комплекса через созданные для этих целей органы (Наркомвнешторг, затем Минвнешторг, МВЭС и ГКЭС, далее МВЭС);
- государство устанавливает, какие организации и в каких отраслях могут непосредственно осуществлять операции во внешнеэкономических связях;
- определяет, исходя из задач социально-экономического развития страны, посредством экспортно-импортного плана, что и в каких количествах может быть вывезено из страны и что ввезено в нее;
- посредством системы лицензий и контингентов оно непосредственно регулирует ввоз и вывоз и операции внешнеторговых организаций.

Попытки несколько ослабить монополизм во внешнеэкономических связях предпринимались в период проведения новой экономической политики. Были расширены права предприятий и организаций, частного предпринимательства, проведена также определенная либерализация в сфере внешнеэкономической деятельности. Была ослаблена монополия Наркомвнешторга на заготовку продукции для экспорта и ее реализации на внешнем рынке. К непосредственной внешнеэкономической деятельности допускались и другие, кроме наркомвнешторговских, хозяйственные организации, в том числе и кооперативные. Декретами СНК 1922—1923 годов были установлены списки организаций, которым предоставлялось право при условии соблюдения монополии внешней торговли осуществлять экспортно-импортные операции с зарубежными фирмами и организациями. Наркомвнешторг мог создавать для этих целей специальные акционерные общества, в том числе и с участием иностранного капитала. Однако предоставление отдельным государственным организациям права выхода на внешний рынок оговаривалось определенными условиями: они могли продавать только предметы своего производства и покупать лишь предметы, необходимые для собственного производства.

В новых условиях Наркомвнешторг разделился на две части. Первая — это государственный орган управления внешней торговлей. И вторая — «Госторг» — контора, которая занималась экспортно-импортными операциями. В ряде стран были созданы торгпредства — загра-наппарат Наркомвнешторга. За границей в эти годы довольно активно создавались смешанные советско-иностранное торговые общества, в т.ч. «Аркос» в Англии и «Амторг» в США, которые работают и в настоящее время. Однако и в условиях нэпа монопольное положение Наркомвнешторга оставалось беспорным.

К концу 20-х годов с провозглашением политики ускоренной индустриализации страны возобладала тенденция усиления централизации в управлении как народным хозяйством в целом, так и во внешнеэкономической сфере деятельности.

К этому времени окончательно сформировалась административно-командная система управления внешнеэкономической деятельностью в бывшем СССР. В полной мере возобладала монополия Наркомвнешторга, а с 1947 г. Минвнешторга, во внешнеэкономических связях. В 1930 г. Государственные экспортно-импортные акционерные общества были преобразованы во всесоюзные экспортно-импортные объединения, которые специализировались по товарно-отраслевому признаку. Этим объединениям была передана значительная часть оперативных функций Наркомвнешторга.

Таким образом, если до 1930 г. Экспортно-импортные операции во внешнеэкономических связях России осуществляли самые различные субъекты хозяйственной деятельности, включая акционерные общества, промышленные предприятия, концессии, кооперативные и другие организации, то к началу 30-х годов вся оперативно-коммерческая деятельность во внешнеэкономических связях была строго централизована. И вновь созданные экспортно-импортные объединения, управляемые Наркомвнешторгом, а затем Минвнешторгом, стали монопольными экспортерами и импортерами товаров и услуг.

При этом, если до 1935 г. Основная масса экспортно-импортных операций осуществлялась за границей оперативными-коммерческими подразделениями наших торговых представительств со складов, создававшихся ими за границей, то после 1935 г., Когда правительство предоставило всесоюзным внешнеторговым объединениям право заключать экспортно-импортные сделки как в стране, так и за границей, минуя торгпредства, подавляющую часть внешнеторговых операций стали осуществлять внешнеторговые объединения в основном внутри страны.

В целом система государственного управления внешней торговлей и другими видами внешнеэкономической деятельности, утвердившаяся в 30-е годы, основанная на государственной монополии, практически в неизменном виде просуществовала вплоть до середины 80-х годов. К концу 70-х в систему Министерства внешней торговли

входило 47 внешнеторговых объединений, на которые приходилось более 90% советского внешнеторгового оборота. Другому внешнеэкономическому ведомству — Государственному комитету внешних экономических связей (ГКЭС) подчинялись 11 объединений, осуществлявших строительство предприятий и другие проекты за границей в счет советских кредитов. На эти организации приходилось примерно 4—5% товарооборота, остальные 5% на ряд внешнеторговых организаций, подчиненных некоторым другим ведомствам (Минморфлоту, Минфину, Госкино, ГКНТ и др.).

В конце 70-х годов под давлением промышленных министерств была предпринята попытка поколебать монопольное положение Минвнешторга. Постановлением правительства от 31 мая 1978 г. Ставились задачи проведения реорганизации оперативно-коммерческого аппарата, подчиненного МВТ. Всесоюзные экспортно-импортные объединения, входившие в систему Минвнешторга преобразовались во всесоюзные хозрасчетные внешнеторговые объединения. Постановлением декларировалось повышение хозяйственной самостоятельности этих объединений и укрепление связей между промышленностью и внешней торговлей.

Однако как первая, так и вторая задачи так и остались чистыми декларациями, поскольку, во-первых, несмотря на формальное разрешение иметь внешнеторговым объединениям определенные фонды, включая фонды развития, временной финансовой помощи, социально-культурных мероприятий и материального поощрения, они продолжали оставаться государственными бюджетными организациями, подчиненными оперативно Минвнешторгу, который и определял размеры этих фондов, а их содержание финансировалось из госбюджета. Во-вторых, что касается попыток ослабить барьер, существовавший между промышленностью и внешним рынком путем допуска промышленных министерств и предприятий к участию в принятии решений в области непосредственного осуществления экспортно-импортных операций с иностранными фирмами и организациями, то и здесь указанное постановление также не поколебало монополизма Минвнешторга.

В соответствии с постановлением правительства от 31 мая 1978 г. В структуру преобразованных всесоюзных хозрасчетных внешнеторговых объединений было введено правление, в котором на паритетных началах участвовали представители внешнеторгового объединения и предприятия. Это по идее должно было обеспечить участие заинтересованных министерств, ведомств и организаций в процессе выработки и принятия решений в ходе осуществления оперативно-коммерческой деятельности внешнеторгового объединения. Однако указанному правлению по существу не было предоставлено соответствующих полномочий, чтобы оно могло реально принимать решения по внешнеэкономическим вопросам. Внешнеторговым объединениям в соответствии с положением о нем управлял на основе единоначалия генеральный директор, который по должности являлся также и председателем упомянутого правления.

Реорганизация управления внешнеэкономической деятельностью во второй половине 80-х и начале 90-х годов. Сложившаяся в середине 80-х годов система управления внешнеэкономической деятельностью в бывшем СССР, основанная на монопольном положении общесоюзного внешнеэкономического ведомства, явно не соответствовала требованиям времени.

В эти годы вновь была предпринята очередная попытка проведения более широких преобразований в системе управления внешнеэкономической деятельностью, включая довольно обширную по тем временам ее децентрализацию. Начало проведения реорганизации положило постановление, принятое ЦК КПСС и Советом Министров СССР от 19 августа 1986 г. №991 «О мерах по дальнейшему совершенствованию управления внешнеэкономическими связями».

В этом постановлении формулировалась общая задача совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью — осуществление мер по коренной перестройке управления, совершенствование планирования и создание действенного механизма в области внешнеэкономических связей. Намечалось расширить права и усилить ответственность министерств, ведомств, объединений, предприятий и организаций в этой сфере, обеспечить их выход на внешний рынок, усилить заинтересованность в международных кооперациях и ускорении внедрения новейших достижений науки и техники и тем самым повысить эффективность внешнеэкономических связей при сохранении и развитии принципов государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность.

В целях совершенствования руководства внешнеэкономическим комплексом страны и повышения уровня координации министерств, ведомств и организаций, осуществлявших торгово-экономические, валютно-финансовые, научно-технические связи с зарубежными странами была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) в качестве постоянного органа Совмина. Для реализации этих целей ГВК наделялась широкими полномочиями по руководству внешнеэкономическим комплексом страны, в который на дату принятия постановления были включены Министерство внешней торговли СССР, Государственный комитет СССР по внешним экономическим связям (в 1988 г. Минвнешторг и ГКЭС были объединены в одно) ведомство — Министерство внешнеэкономических связей СССР — МВЭС), Государственный комитет по иностранному туризму, Внешторгбанк СССР (затем Внешэкономбанк), Главное управление государственного таможенного контроля при Совете Министров СССР. Комиссия должна была обеспечивать руководство всеми министерствами и ведомствами в части осуществления ими внешнеэкономических связей, а также по экономическому и научно-техническому сотрудничеству с зарубежными странами. Таким образом, упомянутая комиссия по существу стала новым надведомственным органом управления внешнеэкономической деятельностью как составной частью всей хозяйственной деятельности государства.

Создалась довольно своеобразная ситуация. С образованием ГВК структура управления внешнеэкономической деятельностью на общегосударственном уровне стала более 1-ромозд-кой. Вместо того, чтобы делегировать полномочия сверху вниз, часть полномочий, которыми ранее обладал Минвнешторг перешли к Комиссии как постоянному органу Совета Министров. Так, например, ранее формально разрешение на самостоятельную внешнеторговую деятельность внутренним хозяйственным организациям должен был выдавать Минвнешторг, то после принятия этого постановления это стало прерогативой ГВК, а по сути правительства.

В развитие принятых 19 августа 1986 г. Постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР последовала целая серия постановлений и иных нормативных и методических материалов по различным аспектам внешнеэкономической деятельности.

Из многочисленных нормативных актов, принятых в эти годы правительством в области различных преобразований в сфере внешнеэкономической деятельности, необходимо, пожалуй, особо отметить постановления Совмина от 13 января 1987 г. №№48 и 49, которыми были утверждены нормативные акты о порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений с участием иностранного капитала. Постановлениями определялись основные цели и порядок создания совместных предприятий, международных объединений и организаций, участники, имущество и их права, порядок деятельности, вопросы налогообложения, наем персонала, порядок их ликвидации. Таким образом, на территории СССР стала возможной совместная предпринимательская деятельность с участием отечественных и иностранных организаций и фирм. В правовом плане по этому вопросу был принят соответствующий закон.

В общем, резюмируя предпринятые во второй половине 1986 — начале 1987 гг. Меры по перестройке внешнеэкономической деятельности, приходится констатировать, что они не привели к каким-либо ощутимым положительным сдвигам в области повышения эффективности внешнеэкономических связей. Предоставление права выхода на внешний рынок широкому кругу промышленных предприятий, министерств, объединений и других хозяйственных организаций не привело к увеличению экспорта машинотехнических товаров. Отраслевые министерства, производственные предприятия и объединения оказались к такому повороту дел явно не готовыми.

В конце 1988 г. Правительство приняло меры по дальнейшей либерализации внешнеэкономической деятельности. Постановлением Совмина от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций», на основе которого с 1 апреля 1989 г. Предоставлялось право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций всем предприятиям, объединениям, производственным кооперативам и иным организациям, продукция (работы, услуги) которых обладали конкурентоспособностью на внешнем рынке. Их операции должны были осуществляться на основе валютной самокупаемости.

Постановлением от 7 марта 1989 года №203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» Совет Министров СССР установил обязательность регистрации всех участников внешнеэкономических связей в МВЭС СССР, декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР, разработал меры оперативного регулирования внешнеэкономических связей, установил порядок экспорта и импорта общегосударственного назначения, т.е. Введено лицензирование экспорта ряда товаров. Постановлением запрещалась посредническая деятельность всем организациям кроме внешнеэкономических объединений соответствующих министерств и ведомств. Вводился такой же запрет на совершение предприятиями и организациями бартерных сделок.

Таким образом, если декабрьским постановлением 1988 года Совет министров предоставлял предприятиям, объединениям, кооперативам, организациям большую свободу в сфере внешнеэкономической деятельности, то мартовским постановлением 1989 года резко ее ограничивал. И вообще следует отметить, что практически все основные документы, определившие пути и направления перестройки внешнеэкономической деятельности в СССР, отличались известной половинчатостью принимавшихся решений и их непоследовательностью. Ощущалось отсутствие научно обоснованной концепции о комплексной системе управления внешнеэкономической деятельностью как части структуры управления всем народным хозяйством. Отсюда и непоследовательность, а нередко и непродуманность принимавшихся в этой области решений и поспешность проведения тех или иных мер.

К концу 80-х — началу 90-х годов с учетом многочисленных мероприятий, проведенных правительством в области реорганизации системы управления внешнеэкономической деятельностью, сложилась следующая структура управления:

- общегосударственный уровень представляли парламент, принимавший законы и другие правовые акты в области ВЭД, Совет Министров СССР, в составе которого вопросами руководства и координации внешнеэкономической деятельности на общегосударственном уровне ведал постоянный орган Совмина — Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК);
- межотраслевой (функциональный) и региональный уровень — межотраслевые, функциональные органы государственного управления (Госплан, Госнаб, ГКНТ, Минфин, Госкомцен и др.), Которые осуществляли управление плановой деятельностью, материально-техническим снабжением, финансами, ценообразованием и т.д. В сфере внешнеэкономической и всей хозяйственной деятельности страны, и региональные органы власти,

- осуществлявшие проведение внешнеэкономической политики на местах;
- отраслевой уровень — Министерство внешних экономических связей — центральный орган государственного управления, осуществлявший непосредственно управление внешнеэкономической деятельностью как отраслью экономики, другие отраслевые министерства и ведомства, большинство из которых принимали участие в управлении соответствующими аспектами внешнеэкономической деятельности;
- хозяйственный уровень — всесоюзные внешнеэкономические объединения и другие внешнеторговые организации, входившие в систему МВЭС, промышленные и другие отраслевые министерства и ведомства, производственные объединения, предприятия и другие хозяйственные организации.

Что же касается организационной структуры МВЭС, то его центральный аппарат, как и прежде в МВТ, состоял из следующих блоков: руководство, торгово-политические, отраслевые и функциональные управления, организации, обеспечивающие научные исследования и подготовку и переподготовку кадров. В состав МВЭС входили также всесоюзные хозрасчетные внешнеэкономические объединения. Постановлением совета министров СССР №320 от 12 марта 1988 года определялось, что в системе МВЭС должно быть не менее 25 внешнеэкономических объединений. Правда в постановлении нет какой-либо аргументации, почему 25, а не больше или меньше. При этом численность работников этих объединений в соответствии с указанным постановлением должна быть сокращена до 20%. Тоже совсем непонятно, почему на 20%. Да едва ли было целесообразным заранее в административном порядке определять численность работников в тех или иных хозяйственных организациях, в том числе и во внешнеэкономических объединениях, не совсем представляя объем предстоящей деятельности, уровень прибыли, финансовые показатели и др.

В заключение следует констатировать, что подавляющая часть мероприятий, осуществленных правительством за эти годы в области реорганизации системы управления внешнеэкономической деятельностью на всех уровнях в рамках бывшего СССР, к желаемым результатам не привела. В экспорте продолжали доминировать энергоносители и другие виды промышленного сырья, а импорт, в котором потребительские товары составляли более 40%, как и прежде, продолжал оставаться весьма разорительным. Выход на внешний рынок министерств, ведомств и подведомственных им хозяйственных предприятий и организаций, учитывая их полную неготовность к таким действиям, привел не к повышению эффективности внешнеэкономических связей, а к ее снижению и осложнению взаимоотношений наших предприятий и организаций с зарубежными партнерами.

2. Источники правового регулирования внешнеэкономических связей.

ПЕРЕЧЕНЬ

Основных нормативных актов по вопросам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

1. Указ Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15.11.91 г. №213.
2. Постановление правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992г.» От31.12.91 г. № 90.
3. Постановление правительства РФ «О лицензировании и квотировании товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 г.» От 6.11.92 г. № 854.
4. Постановление правительства РФ «О мерах по либерализации внешнеэкономической деятельности» от 2.11.93 г. № 1102.
5. Указ Президента РФ «О порядке экспорта стратегически важных сырьевых товаров» от 14.06.92 г. №628.
6. Постановление правительства РФ «Об утверждении Перечня стратегически важных сырьевых товаров, экспорт которых осуществляется предприятиями и организациями, зарегистрированными Министерством внешних экономических связей Российской Федерации» от 26.06.92 г.
7. Положение о порядке регистрации (перерегистрации) предприятий и организаций, имеющих право экспорта стратегически важных сырьевых товаров. Утверждено МВЭС России от 02.12.93г.№ 10-112/5560 и ГКАП России от11.11.93 г. № 1-ОХ/5091.
8. Закон РФ «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» от №
9. Постановление Правительства РФ «Об организации работ по реализации Закона Российской Федерации «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» от 27.08.92 г. № 638.
10. Постановление Правительства РФ «О порядке осуществления экспортно-импортных операций по поставкам продукции и товаров для государственных нужд в 1993 году» от 30.12.92.№9 1043.
11. Постановление правительства РФ «Об обеспечении поставок важнейших видов продукции на клиринговой или взаимосвязанной основе между Российской Федерацией и государствами-участниками СНГ» от 30.12.92 г. № 1044.
12. Закон РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.93 г. № 5003-1.
13. Постановление Верховного Совета Российской Федерации «О введении в действие Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе» от 21.05.93 г. № 5003-1.
14. Таможенный кодекс Российской Федерации. Принят Верховным Советом Российской Федерации 18 июня 1993 г.
15. Постановление Верховного Совета Российской Федерации «О введении в действие Таможенного кодекса Российской Федерации» от 18 июня 1993 г.
16. Приказ ГКТ РФ «О таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации» от 05.01.94 г. № 1.
17. Приказ ГТК РФ «О таможенном режиме при осуществлении торгово-экономических связей между Российской Федерацией и государствами-участниками Содружества независимых государств» от 06.01.93 г. № 2.
18. Приказ ГТК РФ «О декларировании товаров, вывозимых из Российской Федерации в государства, являющиеся членами СНГ, и ввозимых в Российскую Федерацию из этих государств» от 02.04.93 г. № 120.
19. Указ Президента РФ «О пересмотре льгот при осуществлении внешнеэкономической деятельности» от 27.03.93. Г. № 406.
20. Постановление правительства РФ «О неотложных мерах по усилению таможенного контроля на государственной границе Российской Федерации» от 24.05.93 г. № 486.
21. Положение «О взаимодействии между ГТК России и МВЭС России при контроле лицензий», утверждено ГТК 23.08.93 г. №01-20/8401 и МВЭС 24.08.93 г. № 10-82/13797.
22. Приказ ГТК РФ «О порядке внутреннего таможенного транзита» от 16.04.93 г. № 136.
23. Положение о таможенном режиме реимпорта товаров. Утверждено приказом ГТК. РФ от 09.12.93 г. №525.
24. Положение о таможенном режиме отказа в пользу государства. Утверждено приказом ГТК РФ от 30.12.93 г. №559.
25. Инструкция о порядке применения импортного таможенного тарифа Российской Федерации (приложение 2 к приказу ГТК РФ от 20.03.93 г. № 92).
26. Постановление правительства РФ «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» от 10.03.94 г. № 196.
27. Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» от 02.12.90 г. № 356.
28. Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» от 02.12.90 г. № 357.
29. Указ Президента РФ «О частичном изменении порядка обязательной продажи части валютной выручки и взимания экспортных пошлин» от 14.06.92 г. № 629.
30. Указ Президента РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 09.10.92 г. №3615-1.
31. Постановление Верховного Совета Российской Федерации «О введении в действие Закона Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» от 09.10.92 г. №3617-1.
32. Постановление правительства РФ «Об усилении валютного и экспортного контроля и о развитии валютного рынка» от 06.03.93 г. № 205.

33. Письмо Банка России «Об изменении порядка реализации гражданам на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) за иностранную валюту» от 01.10.93 г. №56.
34. Совместная Инструкция Центробанка и ГТК России «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию валютной выручки от экспорта товаров». Утверждена ЦБРФ от 15.10.93 г. № 61 и ГТК РФ от 12.10.93г. №01-20/10283.
35. Указ Президента РФ «О платежно-расчетных отношениях Российской Федерации с европейскими странами -бывшими членами СЭВ» от 16.04.93 г. № 451.

Статья 165 Основ гражданского законодательства 1991 года предусматривает, что «форма внешнеэкономических сделок, совершаемых советскими юридическими лицами и гражданами, независимо от места совершения этих сделок, определяется законодательством Союза ССР».

Внешнеэкономические договоры должны совершаться российскими предприятиями и гражданами в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет за собой недействительность внешнеэкономической сделки (п. 2 ст. 30 Основ). Это значит, что письменные доказательства (переписка, выставление счета и т.д.) В подтверждение заключения внешнеэкономической сделки не допускаются.

Письменная форма для внешнеторговых сделок рекомендуется в Модельном гражданском кодексе государств — участников СНГ. Согласно п. 2 ст. 1216 этого кодекса, внешнеторговая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо или гражданин соответствующего государства, «совершается, независимо от места заключения сделки, в письменной форме».

Ранее правило об обязательности письменной формы (ст. 125 Основ, 1961 г., Ст. 45, 464 ГК. РСФСР) распространялась и на порядок подписания внешнеторговых сделок.

Законодательство устанавливало для внешнеторговых сделок, совершаемых советскими организациями, не только письменную форму, но и определенный порядок их подписания (согласно постановлению Совета Министров СССР от 14 февраля 1978 г. «О порядке подписания внешнеторговых сделок»). Внешнеторговые сделки, заключаемые советскими организациями, правомочными совершать внешнеторговые операции, должны были подписываться двумя лицами. Право подписи таких сделок имели руководитель и заместители руководителя организации, руководители фирм, входящих в состав этой организации (например, всесоюзного хозрасчетного внешнеторгового объединения), а также лица, уполномоченные доверенностями, подписанными руководителем организации единолично, если уставом (положением) организации не предусматривалось иное.

Внешнеторговая арбитражная комиссия всегда исходила из того, что соблюдение советских законов, предусматривающих письменную форму для совершаемых советскими организациями сделок по внешней торговле и определенный порядок их подписания, является условием действительности этих сделок, независимо от того, по какому закону (советскому или иностранному) должны быть в данном случае определены права и обязанности сторон.

Таким образом, положение ст. 125 Основ гражданского законодательства 1961 года, касающееся формы и порядка подписания внешнеторговых сделок, совершаемых советскими организациями, закрепило сложившуюся у нас в стране арбитражную практику по этому вопросу. Коллизионная норма, установленная данной статьей, связана с материальной нормой ст. 14 тех же Основ 1961 года, из которой следует, что если не соблюдены нормы советского законодательства о форме и порядке подписания внешнеторговой сделки, то сделка должна считаться недействительной.

Введение на территории России с 3 августа 1992 г. Основ гражданского законодательства 1991 года, не предусматривающих обязательного применения особого порядка подписания сделок двумя лицами, приводит к выводу, что ранее установленный порядок подписания внешнеторговых сделок и последствия его несоблюдения с введением Основ 1991 года в действие не должны рассматриваться как обязательное требование законодательства, подлежащее применению в России. Порядок подписания внешнеторговых сделок двумя лицами подлежит применению лишь в случаях, предусмотренных учредительными документами (уставами, положениями) соответствующих российских участников внешнеторговых сделок.

Так, Устав государственного унитарного предприятия В/О «Технопромэкспорт» 1997 г. Предусматривает, что внешнеторговые сделки подписываются двумя лицами (ст. 61).

3. Способы государственного регулирования внешнего товарообмена и их воздействие на взаимоотношения российских участников ВЭС и их иностранных контрагентов.

Внешнеэкономические связи как любая экономическая категория имеет правовые нормы, которые юридически оформляются различными директивно-законодательными актами.

Регулирование внешнеэкономических связей производится на основании двухсторонних правительственных соглашений и законодательных актов по внешнеторговой деятельности Российской Федерации.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ являются:

- © внешнеторговая политика - составная часть внешней политики РФ;
- ® единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- ® единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств РФ по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;
- ® единство таможенной территории РФ;
- ® приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- © равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;
- ® защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- ® исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесение ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством применения экономического и административного методов регулирования внешнеторговой деятельности.

К ним относятся методы:

- таможенно-тарифного регулирования, т.е. Применение импортных и экспортных тарифов;
- нетарифного регулирования, т.е. Использование квотирования, лицензирования и т.п.

Эти методы установлены законом РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Другие методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности путем вмешательства и установления различных ограничений органами государственной власти РФ и ее субъектов не Допускаются.

Регулирование других видов внешнеэкономической деятельности, в частности международного инвестиционного сотрудничества, производственной кооперации, валютных и финансово-кредитных операций, осуществляется соответствующими федеральными законами и иными правовыми актами РФ.

В целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка РФ и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике РФ, устанавливаются импортные и экспортные таможенные пошлины.

Экспорт из РФ и импорт в РФ осуществляются без количественных ограничений.

Количественные ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством РФ в целях:

Обеспечения национальной безопасности страны;

Выполнения международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;

Защиты внутреннего рынка страны.

- Постановления Правительства РФ о введении количественных ограничений экспорта и импорта принимаются и официально опубликовываются не позднее чем за три месяца до введения этих ограничений в действие.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона или проведения операций по экспорту и (или) импорту до суммарного исполнения квот.

Порядок проведения конкурса или аукциона устанавливается Правительством РФ. Не допускаются ограничение числа участников такого конкурса или аукциона и их дискриминация по признакам формы собственности, места регистрации, положения на рынке.

В случае, когда какой-либо товар импортируется в настолько больших количествах или на таких условиях, что наносится существенный ущерб или возникает угроза причинения такого ущерба производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров на территории РФ, Правительство РФ в соответствии с общепризнанными нормами международного права вправе принять защитные меры до такой степени и на такой срок, которые могут быть необходимы для устранения серьезного ущерба или предотвращения угрозы причинения такового.

Формами таких защитных мер в отношении импорта товаров являются:

Количественные ограничения импорта; специальные повышенные таможенные пошлины.

Основанием для принятия защитных мер является доклад федерального органа исполнительной власти, подготовленный по результатам расследования, проведенного по поручению Правительства РФ и(или) по заявлению органа исполнительной власти субъекта РФ, производителя или объединения производителей, чье совокупное производство подобных товаров или товаров, непосредственно конкурирующих с импортными, составляет более 50% общего внутреннего производства таких товаров. Процедура введения защитных мер является гласной и предусматривает официальное опубликование решения Правительства РФ о введении защитной меры с указанием общего количества и стоимости товара или товаров, подпадающих под ограничения.

Как действие защитной меры ее досрочная отмена или продление, а также все изменения в общем объеме и стоимости товаров на период действия в отношении их защитной меры устанавливаются Правительством РФ с учетом международных обязательств РФ.

Запреты и ограничения экспорта и(или) импорта товара (работ, услуг) могут устанавливаться исходя из национальных интересов, включающих:

- Соблюдение общественной морали и правопорядка;
- Охрану жизни и здоровья людей, охрану животного и растительного мира и окружающей среды в целом;
- Сохранение культурного наследия народов РФ;
- Защиту культурных ценностей от незаконных вывоза, ввоза и передачи прав собственности на них;

Необходимость предотвращения истощения невозобновимых природных ресурсов, если меры, связанные с этим, проводятся одновременно с ограничениями соответствующего внутреннего производства и потребления;

- Обеспечение национальной безопасности РФ;
- Защиту внешнего финансового положения и поддержание платежного баланса РФ;
- Выполнение международных обязательств РФ.

Ввозимые на территорию товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в РФ.

Ввоз экологически опасной продукции подлежит специальному контролю. Запрещается ввоз на территорию РФ товаров, которые:

- не соответствуют вышеназванным стандартам и требованиям, установленным в РФ;
- не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в случаях, предусмотренных законодательными актами РФ;
- запрещены к использованию как опасные потребительские товары;
- имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей.

Указанные товары должны быть вывезены обратно или уничтожены на основании акта, составленного независимыми экспертами Торгово-промышленной палаты РФ в порядке, определяемом Таможенным кодексом РФ.

В целях защиты национальных интересов РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооружений, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств РФ по нераспространению оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологии их создания в стране действует система экспортного контроля.

Вывоз указанных выше товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, осуществляется в порядке, определяемом Правительством РФ.

На отдельные виды товаров на экспорт и(или) импорт устанавливается государственная монополия. Перечни таких товаров определяются федеральными законами.

Государственная монополия на экспорт и(или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензирования деятельности по экспорту и(или) импорту товаров. Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти исключительно унитарным предприятиям, которые обязаны совершать сделки по экспорту и(или) импорту товаров на основе принципов недискриминации и добросовестной коммерческой практики. Унитарное предприятие - это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Особыми режимами осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности являются приграничная торговля и свободная экономическая зона.

Приграничная торговля осуществляется между российскими лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на приграничной территории РФ, и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на соответствующей приграничной территории, определяемой в международных договорах РФ с сопредельными государствами, исключительно для удовлетворения местных нужд в отношении товаров, производимых в пределах существующей приграничной территории, а также товаров, предназначенных для потребления в пределах соответствующей приграничной территории.

Важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности и в контроле за ее осуществлением играет рациональная организация таможенного дела, которая включает таможенную политику РФ, а также порядок и

условия перемещения через таможенную границу РФ товаров и транспортных средств, взимания таможенных платежей, таможенного оформления и таможенного контроля.

Правовые, экономические и организационные основы таможенного дела определены Таможенным кодексом Российской Федерации.

Таможенное дело осуществляют таможенные органы РФ, являющиеся правоохранительными органами. Система таможенных органов включает:

Ф Государственный таможенный комитет Российской Федерации (ГТК

РФ);

® региональные таможенные управления;

® таможни;

® таможенные посты. В январе 1998 г. Были созданы специализированные таможенные посты для драгметаллов и драгкамней.

Таможенные органы выполняют следующие функции:

- участвуют в разработке таможенной политики и в ее реализации;
- обеспечивают соблюдение законодательства в области таможенного дела и принимают меры по защите прав и интересов участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении таможенного дела;
- защищают экономические интересы РФ;
- взимают таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;
- обеспечивают соблюдение разрешительного порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ;
- ведут борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ;
- осуществляют таможенную статистику внешней торговли и специальную таможенную статистику РФ;
- ведут Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;
- осуществляют контроль за вывозом стратегических и других жизненно важных для интересов РФ материалов;
- осуществляют валютный контроль в пределах своей компетенции;
- обеспечивают выполнение международных обязательств РФ в части касающихся таможенного дела;
- другие функции.

Таможенный контроль проводится должностными лицами таможенных органов РФ путем проверки документов и сведений, необходимых для таможенных целей; таможенного досмотра (досмотра товаров и транспортных средств, личного досмотра); учета товаров и транспортных средств;

Устного опроса граждан; проверки системы учета и отчетности; осмотра территорий и помещений складов временного хранения, таможенных складов, свободных складов, свободных таможенных зон и магазинов беспошлинной торговли и других мест, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы РФ; в других формах, предусмотренных Таможенным кодексом и иными законодательными актами.

Контроль производится в зонах таможенного контроля, создаваемых вдоль таможенной границы РФ или в других местах.

4. Международные договоры как источник ПРВЭС.

Каждая внешнеторговая сделка, заключаемая внешнеторговой или иной организацией с иностранным контрагентом, имеет самостоятельное юридическое значение. Права и обязанности сторон, содержание сделки устанавливаются по соглашению между сторонами. Поэтому особо важное значение имеют на практике точное и четкое формулирование условий сделки, определение ответственности сторон и других условий. Существенные различия в нормах национального законодательства, а также трудности в определении права, подлежащего применению к сделкам, приводят к стремлению партнеров регламентировать свои отношения как можно подробнее в самом контракте. Это, в свою очередь, ведет к усложнению переговоров о заключении контрактов.

Указанными обстоятельствами в значительной степени объясняется тенденция создания унифицированных материально-правовых норм в области международной купли-продажи (см. Гл. 2).

Отсутствие единых материально-правовых норм, регулирующих международную торговлю, вызывает необходимость прибегать к коллизионному методу и отрицательно влияет на развитие международной торговли. В резолюции 2205 (XXI) Генеральной Ассамблеи ООН от 17 декабря 1966 г. Обоснованно отмечалось, что расхождения, имеющиеся в законах различных государств по вопросам международной торговли, составляют одно из препятствий на пути ее развития. Национальные законы обличаются большим разнообразием и содержат по одним и тем же вопросам часто противоположные правила. Поэтому от того, как будет решен коллизионный вопрос, какое право будет применено к договору при разрешении спора, во многих случаях зависит установление того, следует ли вообще считать договор заключенным, насколько правомерно предъявление тех или иных требований сторонами друг другу, каков объем ответственности сторон и т.п.

Различные межправительственные организации, а также отдельные государства предпринимали многочисленные попытки унификации норм, регулирующих отношения во внешнеторговом обороте. Такая унификация может осуществляться путем: введения в национальное законодательство нормативных положений, разработанных в рамках международных договоров; формирования модельных и единообразных законов; выработки различных типовых договоров; формулирования международными организациями сложившихся торговых обычаев в виде так называемых торговых терминов.

На сессии Гагской конференции в 1964 году были приняты Гагская конвенция о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров и Гагская конвенция о единообразном законе о международной купле-продаже товаров. Однако на конференции были представлены в основном государства Запады. Это привело к тому, что по своему содержанию указанные Гагские конвенции не несут в полной мере универсального характера.

Гагские конвенции 1964 года широкого применения не получили. Комиссия ООН по праву международной торговли поставила перед собой задачу разработать такие унифицированные правила, которые оказались бы приемлемыми для большинства стран с различными системами права. В результате работы этой комиссии был разработан проект, на основе которого на конференции в Вене в 1980 году была принята Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. В преамбуле конвенции отмечается, что, по мнению государств — ее участников, принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различие общественных, экономических и правовых систем, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать ее развитию.

Конвенция 1980 года разрешает сторонам исключать применение к их договору конвенции в целом. Кроме того, нормы конвенции, как общее правило, носят диспозитивный характер. Но если в контракте не будет оговорено. Что стороны согласились вообще на применение к их контракту каких-либо иных положений или что стороны по конкретному вопросу договорились иначе, то тогда к соответствующим отношениям будут применяться положения конвенции.

Конвенция подлежит применению в случаях:

Во-первых, когда коммерческие предприятия сторон контракта находятся в разных государствах, участвующих в ней: во-вторых, когда в силу коллизионной нормы надлежащим правом контракта признается право государства-участника, даже если коммерческое предприятие одной из сторон контракта (или обеих сторон) не находится в государствах-участниках.

В качестве примера первого случая применения конвенции можно сослаться на рассмотренное МКАС дело № 224/1993 (решение от 6 апреля 1994 г.). В контракте, из которого возник спор, отсутствовало указание о применимом праве. Исходя из того, что коммерческие предприятия истца и ответчика находятся в государствах, являющихся на момент заключения контракта участниками Венской конвенции, МКАС признал, что отношения сторон по данному контракту регулируются этой конвенцией, и применил при разрешении спора ее предписания. В другом решении, вынесенном также в 1994 году по иску украинского предприятия к германской фирме, суд, исходя из того, что обе стороны находятся в

государствах — участниках Венской конвенции, вынес решение, руководствуясь ее положениями.

Примером второго случая применения Венской конвенции может служить решение от 7 сентября 1994 г. В нем МКАС констатировал, что. Как следует из п. 9 договора, сторонами (фирмами России и Иордании (достигнуто соглашение о применении к правоотношениям, вытекающим из договора, законодательства России. Так как Российская Федерация является участницей Венской конвенции, то эта конвенция на основании ст. 7 ГК РФ стала частью российского права и в силу соглашения сторон, а также п. 16 ст. 1 конвенции она применима к настоящему спору.

Участие России как правопреемника СССР в Венской конвенции, постоянное расширение числа стран-участниц, а также то, что эта конвенция как международный договор в силу ст. 15 Конституции РФ 1993 года стала составной частью правовой системы России, привело к широкому применению положений Венской конвенции как в практике международного коммерческого арбитража (прежде всего МКАС) в России, так и в практике государственных судебных арбитражных органов (ВАС РФ и др.).

Практика показала, что имеется ряд существенных вопросов, которые либо вообще не урегулированы конвенцией, либо урегулированы не полностью. В литературе (М.Г. Розенберг) обращалось внимание на такие, например, вопросы: 1) применение договорного условия о неустойке;

2) определение размера процентов годовых при просрочке исполнения денежных обязательств, хотя само право на получение таких процентов конвенцией предусмотрено; 3) действительность договора и в этой связи вопросы, связанные с соблюдением предписаний законодательства о форме внешнеэкономических сделок, о правоспособности юридических лиц и о доверенностях; 4) применение исковой давности.

В резюме решения М.Г. Розенбергом были сформулированы следующие положения, представляющие интерес с точки зрения определения применимого права.

1. На основании ст. 166 Основ гражданского законодательства 1991 года признано применимым в качестве субсидиарного статута швейцарское право по вопросам, не решенным в контракте и не урегулированным Венской конвенцией 1980 года.
2. Проценты годовые взысканы в пользу истца в размере средней ставки банковского процента за пользование чужими средствами в Швейцарии, подтвержденной справкой одного из ведущих швейцарских банков.
3. Отказано в удовлетворении требования о взыскании 5% годовых на основании п. 3 ст. 166 Основ гражданского законодательства, так как суб-сидиарным статутом признано швейцарское право.

Поскольку Венская конвенция не применяется к продаже ряда товаров, в частности, судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке и электроэнергии (ст. 2), МКАС, разрешая в 1997 году

Государства — участники Гагской конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров 1964 года и Гагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964 года, чтобы стать участниками Конвенции 1980 года, должны денонсировать указанные Гагские конвенции. Это правило конвенции направлено на то, чтобы в максимальной степени обеспечить расширение сферы ее применения, а тем самым и унификацию национального законодательства.

По вопросам исковой давности в 1974 году была заключена Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров. Конвенция была разработана ЮНСИТРАЛ. Она регулирует один из важнейших вопросов, связанных с осуществлением прав сторон по сделке международной купли-продажи товаров. Ею устанавливается единый для всех договоров международной купли-продажи срок исковой давности, который равен четырем годам. По законодательству различных стран срок исковой давности колеблется от шести месяцев до 30 лет, поэтому для многих из них четырехлетний срок представляется приемлемым. Конвенция предусматривает, что четырехлетний срок исковой давности по требованию, вытекающему из нарушения договора, начинается со дня, когда имело место такое нарушение, а по требованию, вытекающему из дефекта или иного несоответствия товара условиям договора, — со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара.

Конвенцией установлены также правила о перерыве или продлении срока исковой давности, его изменении и порядке исчисления, а также вводится общее ограничение срока исковой давности (10 лет) и предусматриваются последствия его истечения. В соответствии с конвенцией истечение срока исковой давности принимается во внимание при рассмотрении спора только по заявлению стороны, участвующей в процессе. При наличии такого заявления право требования не подлежит признанию и принудительному осуществлению, если рассмотрение спора начато после истечения срока исковой давности.

Таким образом, только на рубеже 70—80-х годов удалось разработать многосторонние конвенции, содержащие единообразные материально-правовые нормы в области торговли.

В Конвенции 1986 года также установлен ряд изъятий в пользу применения права страны покупателя (п. 2 ст. 8): когда переговоры велись и договор был заключен присутствующими сторонами в стране покупателя;

Когда договор прямо предусматривает, что продавец должен исполнить свое обязательство по поставке товара в стране покупателя; когда договор был заключен в результате объявления покупателем торгов. Пункт 3 ст. 8 конвенции был сформулирован следующим образом: «В виде исключения, когда с учетом всех обстоятельств, например деловых отношений между сторонами, договор имеет явно более тесную связь с другим правом, не являющимся правом, которое применялось бы к договору в соответствии с пунктами 1 или 2 настоящей статьи, договор регулируется этим другим правом». В этом положении явно сказались стремление отразить тенденции в решении данной проблемы в таких странах, как Великобритания, США, Канада и др.

В силу ст. 22 конвенция не должна применяться к договору купли-продажи между сторонами, принадлежащими к государствам — участникам других международных соглашений, устанавливающих коллизионные нормы для таких договоров.

В практике международной торговли широкое применение имеют различные типовые условия, типовые контракты, которые стали разрабатываться крупными экспортерами и импортерами, а также их объединениями и ассоциациями еще в конце XIX века.

В современных условиях крупные фирмы широко применяют типовые договоры. Например, в США 47,2% ассоциаций импортеров и 39,7% ассоциаций экспортеров используют типовые договоры в международной торговле. Типовые контракты представляют собой формы договоров, которые обязательны для сторон только по их соглашению. Однако фактически крупные фирмы навязывают эти условия контрагентам из других стран. Содержание же таких условий основано исключительно на праве и практике страны, где они были выработаны.

Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК) разработаны Общие условия поставок оборудования и машин, пиломатериалов хвойных пород и др. Как и обычные типовые контракты, такие Общие условия применяются только при наличии ссылки на них в конкретных договорах.

Особый интерес представляют разработанные ЕЭС к 1990 году руководства в области встречной торговли: руководство по международным договорам встречной торговли и руководство по международным компенсационным договорам, а также руководство по правовым основам встречной торговли.

Толкование терминов «фоб», «сиф» и других содержится в сборнике торговых обычаев «*Trade Terms*», изданном Международной торговой палатой (последняя по времени редакция 1953 г.). Кроме того. Международная торговая палата приняла Правила толкования торговых терминов — «Международные торговые термины» («*incoterms*»). Последняя редакция «Инкотермс» была принята в 1990 году. «Инкотермс» 1990 года учитывает широко практикуемые в последние годы применение средств компьютерной связи, а также изменение способов транспортировки, использование контейнеров и др. В документе 1990 года проведена классификация терминов в зависимости от способов транспортировки товара. В нем содержатся правила толкования 15 терминов, используемых при составлении договоров международной купли-продажи. Эти правила могут применяться ко всем видам товаров, в то время как типовые договоры обычно применяются каждый к определенному виду товара. Правила, так же как единые обычаи и практика в отношении товарных аккредитивов, подготовленные Международной торговой палатой (1962 г.), Носят характер рекомендаций и подлежат применению только тогда, когда это предусмотрено в договоре.

Чтобы предотвратить различное понимание условий «фоб», «сиф» и др., Стороны указывают в самом договоре, какое содержание они вкладывают в эти термины, особенно по вопросам, связанным с погрузкой и выгрузкой товаров. В практике МКАС при ТПП в Москве выносились решения, в которых давалось толкование различных условий такого рода.

Материально-правовые нормы содержатся в Общих условиях поставок. В отношениях российских организаций, осуществляющих внешнеторговые операции с организациями КНР и КНДР, применяются двусторонние Общие условия поставок, представляющие собой международные межведомственные договоры нормативного характера. ОУН СССР — КНР были введены в действие с 1 июля 1990 г., а с КНДР — ОУП в редакции 1981 года действуют с 1 января 1982 г. В ОУН СССР — КНР не содержится коллизионной нормы. Из этого следует, что в случае спора в арбитраже в России к договору купли-продажи будет применяться право страны продавца, а в случае рассмотрения спора в КНР — право страны, имеющей наиболее тесную связь с конкретным контрактом. Споры рассматриваются по месту нахождения ответчика.

В ОУП СССР — КНДР имеется коллизионная норма, предусматривающая, что по вопросам, не

урегулированным или не полностью урегулированным в ОУП и в контрактах, к отношениям сторон применяется право страны продавца.

В отношении указанных выше Общих условий должно применяться установленное в ст. 90 Венской конвенции 1980 года правило, согласно которому она не затрагивает действие любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах — участниках такого соглашения. Отсюда следует, что при расхождении положений этих ОУП и Венской конвенции приоритет должен признаваться за ОУП.

При неполноте условий договоров внешнеторговой купли-продажи, заключенных российскими предпринимателями, к таким договорам должны применяться положения Венской конвенции 1980 года.

В период существования СЭВ были разработаны Общие условия поставок СЭВ в различных редакциях (последняя редакция ОУП СЭВ 1968/1988 гг.). ОУП СЭВ подлежали обязательному применению к внешнеторговым поставкам между организациями стран — членов СЭВ, независимо от того, были ли на них сделаны ссылки в контрактах. После прекращения деятельности СЭВ как международной организации ситуация изменилась. Однако своего значения ОУП СЭВ не потеряли. В отношениях с организациями отдельных стран (Кубы, Вьетнама, Монголии) они сохранили обязательное значение, с организациями же других стран (Польши, Венгрии и др.) Они приобрели факультативное значение. В соответствии с договором с ФРГ после воссоединения Германии они могут в таком качестве продолжать применяться и к германским предприятиям. Это значит, что ОУП СЭВ подлежат применению лишь в случае прямой отсылки к ним в самом контракте.

По своему содержанию ОУП СЭВ 1968/1988 годов охватывают широкий круг вопросов (заключение, изменение и прекращение контракта, базис поставки, сроки поставки, качество товара, гарантии качества, количество товара, упаковка и маркировка, техническая документация, проверка качества товара, права и обязанности сторон при поставке товара с недостатками по качеству и количеству, порядок платежей; некоторые общие положения об ответственности, санкции, порядок и сроки предъявления претензий, арбитраж, исковая давность и др.).

5. Внутреннее законодательство как источник ПРВЭС.

В настоящее время ВЭД базируется на принципиально новой нормативно-правовой базе и механизмах государственного регулирования, разработанных в соответствии с требованиями адаптации страны к условиям рыночной экономики и интеграции в мировое экономическое пространство. К наиболее важным принятым актам следует отнести Гражданский и Таможенный кодексы, а также законы:

«О Государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «Об акционерных обществах», «О финансово-промышленных группах», «О соглашениях о разделении продукции», Указы Президента Российской Федерации:

«О мерах по стимулированию экспорта», «О первоочередных мерах по поддержке экспорта», «О международных договорах» и др.

Эволюция, которую претерпел механизм регулирования внешнеэкономической деятельности в последние годы, сводится в основном к следующему:

- ликвидации высокомонополизированной системы внешней торговли, при которой экспортно-импортные операции были сосредоточены в руках достаточно ограниченного круга специализированных внешнеторговых объединений,
- весьма значительное расширение числа субъектов, участвующих во внешней торговле, в том числе и в качестве посредников,
- упразднение жестко централизованного воздействия на объем, структуру и географическое направление внешнеторгового оборота,
- сглаживание и использование действующих экономических регуляторов экспорта и импорта, ставок таможенного тарифа и курса рубля, а также организации внутреннего валютного рынка, что представляет хозяйствующим субъектам свободный доступ к валютным ресурсам,
- уменьшение роли государства в финансировании внешнеторговых операций, вовлечение в среду расчетно-кредитного обслуживания экспорта и импорта в рублях и в иностранной валюте значительного числа коммерческих банков.

В июле 1995 г. Государственная Дума приняла Федеральный Закон Российской Федерации «О Государственном регулировании внешней торговой деятельности», который был подписан Президентом РФ 13 октября 1995 г. За № 157-ФЗ. Настоящий федеральный закон определяет основы государственного регулирования, порядок его осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти Российской Федерации и органов в государственной власти субъектов Российской Федерации и области внешнеторговой деятельности.

Целями Закона являются защита экономического суверенитета, обеспечение экономической безопасности Российской Федерации, стимулирование развития национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности и обеспечение эффективной интеграции экономики Российской Федерации в Мировую экономику.

Под экономической безопасностью Закон подразумевает состояние экономики, обеспечивающие достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, а также неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Закон определяет, что основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности, в т. Ч. И внешнеэкономических связей России являются:

- единство внешнеторговой политики, как составной части внешней политики Российской Федерации;
- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности;
- единство таможенной территории РФ;
- приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;

- защита государственных прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесение ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации.

Закон предусматривает контроль за коммерческими, валютно-финансовыми условиями и за уровнем внешнеторговых цен по контрактам, заключенным в счет государственных внешних займов РФ, в счет погашения задолженности по кредитам, представленным иностранным государствам, юридическим лицам и международным организациям, а также в отношении отдельных видов товаров, на экспорт и/или импорт на которые установлены государственная монополия или количественные ограничения. Закон предусматривает подготовку в установленном порядке предложения по внедрению ответных мер в области внешнеторговой деятельности в отношении иностранных государств, нарушающих экономические интересы РФ, субъектов РФ, муниципальных образований или российских участников внешнеторговой деятельности, а также в случае невыполнения этими государствами обязательств перед РФ, принятых по международным договорам.

Федеральный закон предусматривает заключение международных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей. Он также предусматривает координацию внешнеторговой деятельности субъектов Российской Федерации по вопросам совместного ведения в области внешней торговли деятельности.

В распоряжении Правительства Российской Федерации от 26.06.95 г. За № 872-р в рамках федерального закона РФ «О государственном регулировании внешней торговой деятельности» предусмотрено формирование Реестра отраслевых объединений, производителей и экспортеров Российской Федерации. Формирование и ведение реестра возлагалось на Министерство внешнеэкономических связей РФ. Его целью является накопление и систематизация на федеральном уровне достоверных данных торговых операций, что позволит координировать их деятельность, будет способствовать предотвращению монополизации и недобросовестности конкуренции.

В настоящее время в России основным рычагом регулирования внешнеэкономической деятельностью становятся импортные пошлины, с помощью которых государство стремится рационализировать структуру импорта. При этом главная цель - найти оптимальное соотношение мер регулирования для решения данных задач, защитить стратегические интересы страны, что сегодня является одной из важнейших целей внешнеэкономической политики государства.

6. Обычай, обыкновения и «заведенный порядок» во внешней торговле. Сравнительный анализ.

Одним из источников гражданского и торгового права во всех странах является *обычай*. Отсутствует единое для всех стран определение обычая как правовой нормы. Более того, в доктрине одной и той же страны могут существовать различные определения обычая. В качестве основных признаков, которыми, как правило, характеризуется обычай, указываются следующие: продолжительность существования, постоянность соблюдения, определенность, непротиворечие публичному порядку.

В настоящее время обычай все-таки играет второстепенную роль по сравнению с другими источниками права, такими как закон, подзаконные акты или даже судебная практика, особенно в Англии и США. Что касается места обычая в иерархии правовых норм, то во всех изучаемых странах обычай понимается прежде всего как норма, дополняющая закон в тех случаях, когда соответствующее предписание в законе вообще отсутствует или оно недостаточно полно.

В таких странах, как Франция и ФРГ, не исключается применение обычая и против закона. Применение норм обычного права Англии и США имеет свои особенности, так как речь идет не только о соотношении обычая и закона, но и о соотношении обычая и норм прецедентного права: нормы обычного права в результате применения их судами превращаются в нормы прецедентного права и становятся составной частью общего права.

Помимо обычаев, имеющих нормативный характер и применяющихся так же, как и любая другая норма права, в доктрине и практике выделяются еще так называемые *обыкновения*, играющие особенно большую роль при регулировании отношений сторон по торговой сделке. Подобно обычаям, обыкновения — это правила поведения, сложившиеся в определенной отрасли торговли на основе постоянного и единообразного их применения. Однако, в отличие от обычаев, они не являются источником права и применяются только при условии, что эти правила известны сторонам и нашли отражение в сделке в виде прямой отсылки или подразумеваемого условия.

Такого рода обыкновения распространены в сфере международной торговли, многие из них, наиболее употребительные в той или иной отрасли торговли, нашли отражение в ряде документов различных международных организаций, например в сборнике международных торговых терминов «Инкотермс» 1953, 1980 и 1990 годов, в Единообразных правилах для документарных аккредитивов 1974 года, разработанных Международной торговой палатой (МТП), в подготовленных Ассоциацией международного права Варшавско-Оксфордских правилах сделок СИФ и др.

В этой связи можно упомянуть многочисленные проформы контрактов и различные общие условия, разработанные Европейской экономической комиссией ООН.

В праве каждой страны существует свой специфический подход как к определению обычая в качестве нормы права, так и к вопросу о границе между обычаем и обыкновением. Следует, однако, иметь в виду, что отграничение правовых обычаев от обыкновений не всегда легко, тем более что обыкновения в ходе их применения зачастую перерастают в обычай.

В современном деловом обороте большое значение имеют так называемые формуляры. Это типовые договоры, которые заранее вырабатываются организациями и предлагаются контрагенту для подписания. Контрагент не имеет возможности ни изменять, ни даже обсуждать предлагаемые условия. Кроме того, отношения, регулируемые такими формулярами, уже как бы исключаются из сферы действия общих гражданских или торговых законов.

7. Правовая природа и условия применения «ИНКОТЕРМС».

При заключении и исполнении договоров купли-продажи, связанных с морской перевозкой товаров, большую роль играют обычаи. Обычаи не вполне совпадают по своему содержанию в различных странах и даже в отдельных портах одной и той же страны. На основе таких обычаев в практике международной торговли были выработаны договоры на условиях «фоб» и «сиф», а также их разновидности — договоры на условиях «фас» и «каф». Эти термины образованы из первых букв английских слов:

«фоб» — *free on board* (свободно на борту); «сиф» — *cost, insurance, freight* (стоимость, страхование, фрахт); «фас» — *free along side ship* (сво-бодно вдоль борта судна); «каф» — *cost and freight* (стоимость и фрахт).

Договоры на таких условиях применяются в практике наших организаций. Обычно по договору на условиях «фоб» продавец обязан за свой счет доставить товар в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, оплатить все налоги и сборы в порту погрузки. Продавец несет риск случайной гибели и порчи товара до момента перемещения товара через поручни судна.

При продаже на условиях «фоб» фрахтование судна совершает покупатель, в то время как отгрузка товара производится, как правило, из страны продавца. Поэтому именно продавцу удобнее совершить операцию фрахтования. В таких случаях покупатель поручает продавцу по особому договору и за особое вознаграждение зафрахтовать для него и от его имени необходимое судно. Договор купли-продажи в связи с этим обстоятельством не перестает быть договором «фоб», поскольку сторонами договора фрахтования являются перевозчик и покупатель (а не продавец).

По договору «сиф» в обязанности продавца входит: за свой счет доставить товар в порт отгрузки; зафрахтовать для перевозки товара надлежащее судно, т.е. заключить договор фрахтования; поместить груз на борт судна; уплатить все налоги и сборы, связанные с вывозом товара, а также все вывозные пошлины; за свой счет застраховать товар в пользу покупателя.

Толкование терминов «фоб», «сиф» и других содержится в сборнике торговых обычаев «*Trade Terms*», изданном Международной торговой палатой (последняя по времени редакция 1953 г.). Кроме того, Международная торговая палата приняла Правила толкования торговых терминов — «Международные торговые термины» («*incoterms*»). Последняя редакция «Инкотермс» была принята в 1990 году. «Инкотермс» 1990 года учитывает широко практикуемые в последние годы применение средств компьютерной связи, а также изменение способов транспортировки, использование контейнеров и др. В документе 1990 года проведена классификация терминов в зависимости от способов транспортировки товара. В нем содержатся правила толкования 15 терминов, используемых при составлении договоров международной купли-продажи. Эти правила могут применяться ко всем видам товаров, в то время как типовые договоры обычно применяются каждый к определенному виду товара. Правила, так же как единые обычаи и практика в отношении товарных аккредитивов, подготовленные Международной торговой палатой (1962 г.), носят характер рекомендаций и подлежат применению только тогда, когда это предусмотрено в договоре.

Чтобы предотвратить различное понимание условий «фоб», «сиф» и др., Стороны указывают в самом договоре, какое содержание они вкладывают в эти термины, особенно по вопросам, связанным с погрузкой и выгрузкой товаров. В практике МКАС при ТПП в Москве выносились решения, в которых давалось толкование различных условий такого рода.

Цель Инкотермс — разработка свода международных правил толкования часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Правилами предусматриваются формулы 13 базисных условий поставки; обозначающие их термины разделены на четыре категории, причем по всем терминам обязательства сторон сгруппированы по десяти основным направлениям (обязанностям продавца «зеркально» соответствуют обязанности покупателя по тем же направлениям).

Коммерсантам, желающим использовать Правила, предлагается (п. 22 введения) предусматривать, что их договоры будут регулироваться положениями Инкотермс 1990.

Первое издание Правил состоялось в 1936 г., В последующем они изменялись и дополнялись. В настоящее время Правила действуют в редакции 1990 г.

Причинами, обусловившими обновление редакции Правил в 1990 г., Стали: 1) приспособление Инкотермс к использованию средств компьютерной связи; 2) внедрение новых способов транспортировки грузов.

В некоторых странах применение Инкотермс опирается на акты законодательства (в Испании, Ираке). Указом Президента Украины от 4 октября 1994 г. Установлено, что при заключении субъектами предпринимательской деятельности Украины договоров, в том числе внешнеэкономических договоров (контрактов), предметом которых являются товары (работы, услуги), применяются правила Инкотермс.

В Федеральном законе «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» приводится указание о том, что для целей этого Закона «под стадией торговой операции с товаром понимается базис поставки товара (цена «франко-завод») в

соответствии с Международными правилами толкования торговых терминов»³.

Международной торговой палатой подготовлены также Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и Унифицированные правила по инкассо — публикации МТП № 500 и № 522 (действуют в редакции соответственно 1993 г. и 1995 г.).

В отличие от Инкотермс и унифицированных правил по документарным аккредитивам и по инкассо Унифицированные правила МТП по договорным гарантиям 1978 г., Сфера действия которых не охватывала банковские гарантии по первому требованию, не нашли широкого распространения. Это обусловило принятие Международной торговой палатой в 1992 г. Унифицированных правил для гарантий по первому требованию (публикация МТП № 458).

И. С. Зыкин, рассматривая правовое значение Инкотермс, унифицированных правил по документарным аккредитивам и по инкассо, Йорк-Антверпенских правил по общей аварии, заключает, что названные документы в своей основе представляют кодификации обычаев и обыкновений международной торговли, осуществленные на негосударственном уровне. Он пишет: «...значительная известность этих сборников в целом как документов, содержащих обычные правила, в той или иной мере, видимо, помогает созданию впечатления, что все их частичные изменения также изначально носят характер обычаев и обыкновений. Авторитет сводов правил как таковых и активность стоящих за ними организаций во многом способствуют скорейшему восприятию на практике, а также учету судами и арбитражами включаемых в них нововведений еще до их становления в качестве обычаев и обыкновений и при отсутствии ссылок на них в договорах. Тем самым есть основания полагать, что рассматриваемые документы не сводимы полностью ни к обычаям и обыкновениям, ни к общим условиям договоров, а также констатировать существование особенностей механизма действия упомянутых правил».

Межпарламентский комитет, являющийся органом межпарламентского сотрудничества, в целях сближения и гармонизации законодательства Сторон, наделен в пределах своих полномочий правом принимать модельные акты, на основе которых разрабатываются акты национальных законодательств. Рекомендательные акты Межпарламентского Комитета предлагаются к рассмотрению в парламентах Сторон в порядке, установленном их национальным законодательством.

Продолжаются переговоры о вступлении России во Всемирную торговую организацию, «деятельность которой будет строиться на комплексе новых или обновленных многосторонних соглашений, призванных упорядочить международную торговлю товарами, услугами и результатами интеллектуального труда в условиях прогрессирующей либерализации». Вступление России во Всемирную торговую организацию будет способствовать устранению торговой дискриминации, применению общепринятой правовой базы для защиты интересов российских экспортеров за рубежом.

Правительством РФ образована Межведомственная комиссия по вопросам Всемирной торговой организации. Основными задачами Комиссии являются разработка мероприятий и координация деятельности федеральных органов исполнительной власти по участию Российской Федерации в работе Всемирной торговой организации, подготовка предложений о внесении необходимых изменений и уточнений в механизм внешнеэкономических связей Российской Федерации и ее законодательство с целью обеспечения их соответствия принципам и правилам этой организации, принятие соответствующих мер по обеспечению национальных интересов России.

8. Понятие внешнеэкономической (внешнеторговой) сделки и его эволюция.

Два общих признака, характерных для такой сделки; «Во-первых, одна из ее сторон находится в другом государстве и, следовательно, в большинстве случаев является иностранцем (иностраный гражданин или иностранное юридическое лицо). Во-вторых, предмет такой сделки — внешнеторговая операция (поставка товара, наем имущества, перевозка груза, оказание услуг внешнеторгового характера и т. П.)».

В ст. 166 Основ гражданского законодательства помимо внешнеторговой купли-продажи товаров, являющейся наиболее распространенной внешнеторговой сделкой, названы другие виды таких сделок: договор имущественного найма, лицензионный договор, договоры хранения, комиссии, поручения, перевозки, транспортной экспедиции, страхования, дарения, поручительства, залога, кредитный договор и. Некоторые другие. Это перечисление не является исчерпывающим.

В последние годы стала очевидной необходимость некоторых уточнений в предложенном доктриной определении. Не может не учитываться, в частности, определение внешнеторговой деятельности как предпринимательской (ст. 2 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»). Присоединение СССР к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Обусловило интерес к выработке определения внешнеторговой сделки, увязанного с конвенционным определением международной купли-продажи товаров.

До введения в действие первой части Гражданского кодекса РФ и признания утратившим силу Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» понятие «предприятие» употреблялось в значении субъекта права. В Гражданском кодексе РФ это значение сохранено в отношении государственных и муниципальных унитарных предприятий. Положения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г., Официальный перевод которой на русский язык обращается к упомянутому термину, позволяют понимать его как постоянное место осуществления деловых операций (place of business). Приемлемым эквивалентом этого термина в российском законодательстве является, очевидно, термин «основное место деятельности», известный ст. 166 Основ гражданского законодательства.

Здесь важно отметить, что формулируемое в Конвенции определение международного договора купли-продажи построено на системе критериев, из которых ведущим является критерий нахождения коммерческих предприятий (в указанном смысле) сторон в разных государствах.

Доктрина исследовала и другие признаки, которые могли бы быть использованы для характеристики внешнеторговой сделки (пересечение товарами границы страны экспортера или импортера, валюта платежа и др.), Но в конечном итоге не признала их имеющими решающее значение.

9. Специальные правила о форме (и порядке подписания) внешнеэкономических сделок отечественными участниками ВЭС.

Решения о специальном порядке подписания внешнеторговых сделок принимались Правительством СССР неоднократно. Последним таким нормативным актом явилось постановление Совета Министров СССР от 14 февраля 1978 г. № 122 «О порядке подписания внешнеторговых сделок»². На практике оно обычно именовалось постановлением «о двух подписях».

Действительно, указанное решение устанавливало, что внешнеторговые сделки, заключаемые советскими организациями, правомочными совершать внешнеторговые операции, подлежали подписанию двумя лицами. Право подписи таких сделок имели руководитель и заместитель руководителя организации, руководители входящих в ее состав фирм, а также лица, уполномоченные доверенностями, подписанными руководителем организации единолично, если уставом (положением) организации не предусматривалось иное. Векселя и другие денежные обязательства, выдаваемые советскими организациями, правомочными совершать внешнеторговые операции, должны были подписываться также двумя лицами — руководителем или заместителем руководителя организации и главным (старшим) бухгалтером организации или лицом, уполномоченным доверенностью, подписанной руководителем и главным (старшим) бухгалтером организации. Векселя и денежные обязательства могли быть подписаны также двумя лицами, уполномоченными доверенностями, подписанными руководителем и главным (старшим) бухгалтером организации.

Имена и фамилии лиц, имевших по должности право подписи внешнеторговых сделок, а также векселей и других денежных обязательств, подлежали опубликованию в печатном органе Министерства внешней торговли или в печатном органе министерства, государственного комитета или ведомства, в системе которого находилась соответствующая организация.

Постановление о «двух подписях» должно было соблюдаться советскими организациями, совершавшими внешнеторговые сделки, независимо от места их совершения (в СССР или за границей). Это вытекало из односторонней коллизионной нормы, включенной в Основы гражданского законодательства 1961 г. (ст. 125) и гражданские кодексы союзных республик. Статья 565 ГК РСФСР устанавливала: «Форма внешнеторговых сделок, совершаемых советскими организациями, и порядок их подписания, независимо от места совершения этих сделок, определяются законодательством Союза ССР». Соответствие несоблюдение формы внешнеторговых сделок и порядка их подписания влекли за собой недействительность сделки (ст. 45 ГК РСФСР).

Необходимо отметить, что Внешнеторговая арбитражная комиссия (Арбитражный суд) при Торгово-промышленной палате СССР, следуя правилам постановления Совета Министров СССР от 14 февраля 1978 г. № 122, признавала недействительными внешнеторговые сделки, совершенные советскими организациями с нарушением его требований. «При обнаружении отступлений от предписанных требований соглашения неизменно признавались недействительными».

Основы гражданского законодательства 1991 г. Отразили новый подход к этой проблеме. В ст. 165 Основ, подчинившей форму внешнеэкономических сделок, совершаемых советскими юридическими лицами и гражданами, законодательству Союза ССР независимо от места совершения сделок, о порядке их подписания уже не упоминалось. Не говорилось о порядке подписания внешнеэкономических сделок и в ст. 30 Основ («Несоблюдение формы внешнеэкономических сделок влечет. За собой недействительность сделки»). Это дало основания считать, что с введением Основ 1991 г. В действие должны были утратить силу как ст. 565 ГК РСФСР (в части порядка подписания внешнеторговых сделок), так и сам порядок, регламентированный указанным постановлением Совета Министров СССР.

М. Г. Розенберг, подчеркивая, что «...с 03. 08. 92 в России к подписанию внешнеэкономических сделок юридическими лицами российского права предъявляются те же требования, что и к подписанию иных сделок: они определяются учредительными документами соответствующего юридического лица», отвечает на вопрос, будут ли правила о порядке подписания внешнеэкономических сделок и последствиях их нарушения применяться Международным коммерческим арбитражным судом при Посольстве в ГК РФ 1994 г. В качестве основания для признания сделки ничтожной не предусмотрено нарушение порядка подписания внешнеэкономических сделок и соответственно не установлено последствий такого нарушения, исключается возможность применения положений ст. 45 ГК РСФСР даже в случае, когда сделка была заключена до 03. 08. 92. Во-вторых, ст. 174 ГК РФ («Последствия ограничения полномочий на совершение сделки») ограничивает возможность оспаривания такой сделки по мотиву превышения полномочий лицом, единолично ее подписавшим.

Форма внешнеэкономических сделок, совершаемых российскими юридическими лицами и гражданами, определяется независимо от места совершения этих сделок законодательством Российской Федерации. Это положение вытекает из абзаца второго п. 1 ст. 165 Основ гражданского законодательства.

Внешнеэкономические сделки совершаются российскими юридическими лицами и гражданами в простой письменной форме. Несоблюдение простой письменной формы влечет недействительность внешнеэкономической сделки в силу прямого указания закона (п. 3 ст. 162 Гражданского кодекса РФ). Такая сделка считается ничтожной.

Наряду с коллизионной нормой о форме внешнеэкономических сделок, совершаемых отечественными юридическими лицами и гражданами, ст. 165 Основ гражданского законодательства содержит коллизионные правила о форме. Сделок, относящиеся к иным осложненным иностранным элементом сделкам, не подпадающим под действие указанной нормы. Одно из таких правил, имеющее общий характер (абзац первый п. 1 ст. 165 Основ), гласит: «Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования советского права».

Нормам абзацев первого и третьего п. 1 ст. 165 Основ соответствуют правила о форме договора о залоге в ст. 10 Закона РФ «О залоге»; форма договора о залоге определяется по законодательству места его заключения. Договор о залоге, заключенный за пределами Российской Федерации, не может быть признан недействительным вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования, установленные законодательством Российской Федерации. Форма договора о залоге зданий, сооружений, предприятий, земельных участков и других объектов, находящихся на территории Российской Федерации, а также подвижного состава железных дорог, гражданских воздушных, морских и речных судов, космических объектов, зарегистрированных в Российской Федерации, независимо от места заключения такого договора, определяется законодательством Российской Федерации.

Форма и срок действия доверенности на совершение сделки, не являющейся внешнеэкономической, но осложненной иностранным элементом, определяются по праву страны, где выдана доверенность. Однако доверенность не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если последняя удовлетворяет требованиям российского права (см. П. 3 ст. 165 Основ гражданского законодательства).

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г. (ст. 11) не требует, чтобы такой договор заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Наличие договора может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Эти положения Конвенции следуют распространенной международной практике не связывать стороны требованиями к форме договора. «Договор может заключаться и подтверждаться как в письменной и устной форме, так и путем совершения действий, свидетельствующих о намерении сторон его заключить (конклюдентных действий)». Правила ст. 11 Конвенции, как и другие ее положения, носят диспозитивный характер, за исключением положений ст. 12 Конвенции, отступать от которых или изменять действие которых стороны не могут.

Изложенное в ст. 12 Конвенции, единственное императивное предписание относится к форме заключения и подтверждения договора (ст. 11), его изменения и прекращения (ст. 29), к форме оферты, акцепта или иного выражения намерения сторон (часть II Конвенции). Оно состоит в том, что любое положение ст. 11, ст. 29 или части II Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, *неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договаривающемся государстве, сделавшем заявление на основании ст. 96 Конвенции*. Соответственно в ст. 96 Конвенции предусмотрено, что Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать указанное в ст. 12 заявление. Значение «правил о заявлении» заключается в том, что они позволяют государствам, предъявляющим специальные требования к форме сделок- международного характера, участвовать в Конвенции.

10. Сфера и условия применения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. (Венская Конвенция).

Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах. Нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах образует основной признак, отличающий международную куплю-продажу от внутренней. Значение этого признака как квалифицирующего для отнесения купли-продажи к международной подчеркивается и тем, что ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости Конвенции. При этом термин «коммерческое предприятие» обозначает не субъект права а, как можно заключить из сопоставления положений Конвенции, — постоянное место осуществления деловых операций².

То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, является основанием для применения Конвенции 1980 г. В случаях, когда эти государства принадлежат к договаривающимся государствам или когда, согласно нормам международного частного права, применимо право договаривающегося государства.

Конвенция придает важное значение субъективному началу — осведомленности сторон о факте нахождения коммерческих предприятий в разных государствах не позднее, чем на момент заключения договора. Данный факт не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент, его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Из сферы действия Конвенции исключены: продажа товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования (за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования); продажа с аукциона, в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

Продажа фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке и электроэнергии.

Конвенция 1980 г. Отграничивает международную куплю-продажу от иных видов договоров, и прежде всего от договора подряда: договор на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считается договором купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. Если обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются по договору в основном в выполнении работы или предоставлении услуг, Конвенция к такому договору не применяется. При этом понятие «существенная часть» подлежит толкованию в каждом случае судом или арбитражем, разрешающим спор.

Предметом регулирования Конвенции являются заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из договора. В частности, Конвенция, поскольку иное прямо в ней не предусмотрено, не касается действительности договора или каких-либо из его положений или любого обычая, а также последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Положения Конвенции основываются на признании договорной свободы сторон. Стороны могут исключить применение Конвенции, отступить от любого из ее положений или изменить его действие. Единственное исключение из правила о диспозитивности норм Конвенции составляют требования ст. 12. Они позволяют договаривающемуся государству, законодательство которого устанавливает письменную форму для заключаемых или подтверждаемых договоров купли-продажи, сделать в любое время заявление о неприменимости положений Конвенции, допускающих устную форму международной купли-продажи товаров, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве. Соответствующее заявление, как уже было отмечено, было сделано СССР при присоединении к Конвенции; правовое значение заявления сохраняется и для Российской Федерации.

Конвенция 1980 г. Состоит из четырех частей, включающих 101 статью: часть I «Сфера применения и общие положения», часть II «Заключение договора», часть III «Купля-продажа товаров», часть IV «Заключительные статьи». Части II и III имеют самостоятельное значение. Это значит, что Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано нормами части II или части III Конвенции.

Часть III «Купля-продажа товаров» содержит главы, посвященные общим положениям, обязательствам продавца, обязательствам покупателя, переходу риска, положениям, общим для обязательств продавца и покупателя. В свою очередь, глава об обязательствах продавца включает разделы о поставке товаров и передаче документов, соответствии товара и правах третьих лиц, средствах правовой защиты в случае нарушения договора продавцом; глава об обязательствах покупателя предусматривает разделы об уплате цены, принятии поставки, средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем; глава о положениях, общих для обязательств продавца и покупателя, содержит разделы о предвидимом нарушении договора и договорах на поставку товаров отдельными партиями, о процентах, о последствиях расторжения договора, сохранении товара, об убытках, об освобождении от

ответственности.

Конвенция 1980 г. Не затрагивает действия любого международного соглашения, которое уже заключено или. Может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом ее регулирования, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах — участниках такого соглашения.

К таким соглашениям относились заключенные с участием Союза ССР Общие условия поставок нормативного характера. В случаях расхождения положений Конвенции 1980 г. и ОУП СЭВ 1968/1988 гг., а также двусторонних ОУП СССР—КНР (вступили в силу с 1 июля 1990 г.) и ОУП СССР—КНДР (вступили в силу с 1 января 1982 г.) Приоритет признавался за ОУП. В настоящее время нормативный характер ОУП СССР—КНР и ОУП СССР—КНДР ставится под сомнение. Общие условия поставок СЭВ (ОУП СЭВ 1968/1988 гг.) ныне практически применяются с партнерами из стран, входивших в СЭВ, при наличии ссылки на них в контракте. Факультативно применяются ОУП СЭВ—Финляндия 1978 г.¹ и ОУП СССР—СФРЮ 1977 г. При наличии ссылки в контракте «их положениям также отдается приоритет по отношению к нормам Венской конвенции, что является следствием ее диспозитивного характера».

К международному договору купли-продажи товаров, на который распространяется действие Конвенции 1980 г., Национальное законодательство может быть применено в случаях, когда стороны договора исключили применение Конвенции полностью или в определенной части либо когда речь идет о вопросах, не урегулированных в Конвенции (причем решение их невозможно путем применения ее общих принципов).

11. Заключение договора купли-продажи согласно Венской Конвенции 1980г.

Статья 14

- 1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.
- 2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.

Статья 15

- 1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.
- 2) Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Статья 16

- 1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.
- 2) Однако оферта не может быть отозвана:
В) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал соответственно.

Статья 17

Оферта, даже когда она является безотзывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Статья 18

- 1) Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не является акцептом.
- 2) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанное согласие в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.
- 3) Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности, действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии, что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

Статья 19

- 1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.
- 2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличительные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.
- 3) Дополнительные или отличные условия в отношении, среди прочего, цены, платежа, качества и количества товара, места и срока поставки, объема ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.

Статья 20

- 1) Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.
- 2) Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока. Однако, если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения

коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Статья 21

- 1) Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.
- 2) Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомления об этом.

Статья 22

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

Статья 23

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции.

Статья 24

Для целей части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученным» адресатом, когда оно сообщено ему устно или доставлено любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу, либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, — по его постоянному месту жительства.

12. Обязанности продавца по Венской Конвенции 1980 г.

Глава II. Обязательства продавца

Статья 30

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

РАЗДЕЛ I. ПОСТАВКА ТОВАРА И ПЕРЕДАЧА ДОКУМЕНТОВ

Статья 31

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

- А) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара, — в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;
- В) если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов, либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;
- С) в других случаях — в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.

Статья 32

- 1) Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.
- 2) Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.
- 3) Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 33

Продавец должен поставить товар:

- А) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки, — в эту дату;
- В) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки, в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; или
- С) в любом другом случае — в разумный срок после заключения договора.

Статья 34

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемых по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещение убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

РАЗДЕЛ II. СООТВЕТСТВИЕ ТОВАРА ИЛИ ПРАВА ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Статья 35

- 1) Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору.
- 2) За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:
 - А) не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;
 - В) не пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;
 - С) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;

- D) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового — способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.
- 3) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов a—d предыдущего пункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 36

- 1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.
- 2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в предыдущем пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели, либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Статья 37

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

Статья 41

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако, если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей 42.

Статья 42

- 1) Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:
- A) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или
- B) в любом другом случае — по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.
- 2) Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:
- A) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или
- B) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

13. Обязанности покупателя по Венской Конвенции 1980 г.

Глава III. Обязательства покупателя

Статья 53

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

РАЗДЕЛ I. УПЛАТА ЦЕНЫ

Статья 54

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться согласно договору или согласно законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином. Подразумевали ссылку на цену- которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Статья 56

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Статья 57

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, — он должен уплатить ее продавцу:

- А) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или
- В) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов, — в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Статья 58

- 1) Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.
- 2) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе как против уплаты цены.
- 3) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Статья 59

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

РАЗДЕЛ II. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

- А) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку; и
- В) в принятии товара.

Глава IV. Переход риска

Статья 66

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Статья 67

- 1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-

либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

- 2) Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателю извещением или иным образом.

Статья 68

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако, если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 69

- 1) В случаях, не подпадающих под действие статей 67 и 68, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, — с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставку.
- 2) Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.
- 3) Если договор касается еще неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Статья 70

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения статей 67, 68 и 69 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты в связи с таким нарушением.

14. Базисы поставки EXW и FCA (ИНКОТЕРМС 1990).

Термин «Ex Works С завода» означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для вывоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Его не следует применять, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае целесообразно использовать термин FCA Франко перевозчик.

Q ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

A1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить согласно условиям договора купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это требуется по условиям договора.

Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и в конкретную дату или согласованный период времени, при отсутствии в договоре указания — в пункт и время, обычные при поставке аналогичных товаров.

Продавец обязан поставить товар согласно условиям договора. В соответствии с обычной практикой для получения от покупателя платежа продавец также должен представить счет-инвойс. Кроме того. Продавец представляет любое иное предусмотренное договором доказательство соответствия товара условиям договора.

Данный текст имеет своей целью лишь напоминание продавцу о его основных обязанностях по договору купли-продажи.

A2 Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе покупателя оказать ему за его счет и на его риск необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара.

A3 Договоры перевозки и страхования

А) *Договор перевозки* Нет обязанности.

Б) *Договор страхования* Нет обязанности.

A5 Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя, как это указано в пункте А4.

Аб Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б6, нести все относящиеся к товару расходы до момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

A7 Извещение покупателя

Передать покупателю надлежащее извещение о дате и месте передачи товара в распоряжение покупателя.

AS Доказательство поставки, транспортные документы или эквивалентные им извещения по электронной связи

Нет обязанности.

A9 Проверка, упаковка, маркировка

Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для предоставления его в распоряжение покупателя. Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда для данного вида торговли является обычным отгружать указанный в договоре товар без упаковки) для его перевозки, если все обстоятельства, относящиеся к транспортировке (различные способы перевозки, направление и т.п.), Известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

A10 Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или их электронных эквивалентов, выдаваемых или передаваемых из страны поставки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для вывоза и/или ввоза товара

и, если необходимо, для транзитной перевозки через третьи страны. Предоставить покупателю по его просьбе информацию, необходимую для заключения договора страхования.

13 ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б1 Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную или импортную лицензии или иное официальное разрешение, выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны.

Б3 Договор перевозки

Нет обязанности.

Б4 Принятие поставки

Принять поставку товара, как только последний предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

Б5 Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б7 нести риск утраты или повреждения товара, начиная с даты, когда истек согласованный сторонами срок для принятия товара, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б6 Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы, с момента предоставления его в распоряжение покупателя, в соответствии с пунктом А4.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара, после того, как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие ненаправления необходимых извещений, как это предусмотрено пунктом Б7, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. Ясно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, требуемых при вывозе и ввозе товара, и, если необходимо, при его транзите через третьи страны.

Возмещать продавцу все понесенные им расходы при осуществлении предусмотренного пунктом А2 содействия.

Б7 Извещение продавца

Поскольку покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, он должен передать продавцу необходимое извещение об этом.

Б8 Доказательство поставки, транспортные документы или эквивалентные извещения по электронной связи

Направить продавцу соответствующее доказательство принятия поставки.

Б9 Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, все расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой (включая обязательную проверку, предписываемую властями страны вывоза).

Б10 Иные обязанности

Оплатить все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А10 документов или эквивалентных им извещений по электронной связи, а также возместить продавцу расходы, возникшие у него при оказании им предусмотренного в пункте А10 содействия покупателю.

Франко перевозчик (с указанием пункта) - FCA (Free carrier) - условие поставок, применяемое при перевозке грузов любым видом транспорта. Оно предусматривает обязанности продавца передать товар перевозчику, либо другому лицу, указанному покупателем, например, экспедитору. Передача товара производится в установленный день или период времени в указанном пункте. Если же покупатель не назвал такой пункт, продавец выбирает его сам.

Договор перевозки в соответствии с рассматриваемым условием обязан заключить покупатель за свой счет. Однако в случаях, когда покупатель просит об этом продавца, или когда для заключения договора необходимо

содействие продавца (при доставке железнодорожным и воздушным транспортом), и если покупатель заблаговременно не даст иных указаний, продавец вправе заключить договор перевозки за счет и на риск покупателя.

Далее продавец должен уведомить покупателя о передаче товара в распоряжение перевозчика и передать покупателю транспортный документ. В случае непринятия перевозчиком товара в согласованное время, продавец также должен известить покупателя.

Покупатель обязан своевременно сообщить продавцу выбранный способ перевозки, наименование перевозчика, дату или период поставки ему товара, а в случае необходимости, пункт и место, где товар должен быть передан перевозчику. Когда стоимость перевозки оплачена продавцом, покупатель должен полностью возместить ему произведенные расходы.

Экспортная лицензия и все таможенные расходы при вывозе товара оплачиваются продавцом, а импортная лицензия и таможенные расходы при ввозе, в т.ч. Связанные с транзитом товара через третьи страны - покупателем.

Продавец несет все риски по товару до момента передачи его в согласованном порядке перевозчику в пункте отправления.

В «Инкотермс» приводятся пояснения в отношении перевозки различными видами транспорта.

Так, при поставке товара по железной дороге, если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан погрузить товар за свой счет на станции отправления и передать загруженный вагон или загруженный контейнер железной дороге. При этом продавец должен иметь в виду, что он несет ответственность за состояние вагона, в котором отгружается товар, а также то, что покупатель имеет право требовать от него полной загрузки вагона. Если партия недостаточна для полной загрузки вагона или контейнера, обязанности продавца считаются выполненными, если он в установленную дату (срок) сдал товар железной дороге на станции отправления или экспедитору, назначенному покупателем.

При перевозке товаров автомобильным транспортом или по внутренним водным путям, если поставка производится с предприятия продавца, он обязан погрузить товар на транспортное средство, предоставленное перевозчиком, а когда погрузка осуществляется с предприятия перевозчика, продавец должен передать товар последнему.

При использовании воздушного транспорта продавец выполняет свою обязанность путем передачи товара воздушному перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

При морских перевозках данное базисное условие применяется в случаях, когда продавец должен до прихода судна передать товар на терминал порта и поэтому не может контролировать груз и нести риски. Тогда, в случае полной контейнерной партии товара, поставка считается выполненной с момента принятия контейнера морским перевозчиком, или, при передаче действующему от имени перевозчика оператору контейнерного терминала, с момента его поступления в помещение терминала. Если количество товара меньше контейнерной партии, или товар не помещен в контейнер, продавец обязан доставить его в транспортный терминал, и поставка считается выполненной с момента передачи товара морскому перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

Рассмотренное условие очень часто используется при транспортировке товара в контейнерах.

15. Базисы поставки FAS и FOB (ИНКОТЕРМС 1990).

ФАС - свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) - FAS (Free alongside ship) - условие контракта, которое применяется только при морских перевозках. При этом продавец обязан за свой счет доставить товар в обусловленный контрактом порт погрузки, оплатить все расходы в порту и расположить товар на причале или на лихтерах вдоль борта указанного покупателем судна в названном покупателем месте погрузки в установленную дату или срок. На этом обязанности продавца и, соответственно, его расходы считаются законченными.

Покупатель должен заключить договор перевозки, внести провозную плату и заблаговременно известить продавца о месте подачи груза (сообщив при этом название судна, срок доставки товара, условия погрузки), а также погрузить товар на борт судна. Покупатель также оплачивает дополнительные расходы, возникшие вследствие несвоевременного информирования продавца, либо из-за нарушения перевозчиком его обязанностей.

Риск случайной гибели переходит на покупателя с момента фактической поставки товара вдоль борта судна в согласованном пункте отгрузки в установленный срок.

Данное условие в отличие от других обязывает покупателя получить за свой счет и на свой риск не только импортные, но и экспортные лицензии, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые как для ввоза, так и для вывоза товара. Поэтому, если покупатель не в состоянии прямо или косвенно выполнить это обязательство в стране продавца, «Инкотермс» не рекомендует применять условие FAS. В случае же когда покупатель хочет получить товар вдоль борта судна при выполнении продавцом таможенных процедур в условии FAS должно быть добавлено «с оплатой таможенных сборов для вывоза».

ФОВ - свободно на борту судна (наименование порта отгрузки) - FOB (Free on board) - условие, применяемое при морских перевозках. По нему продавец обязан за свой счет поставить товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в установленный срок в согласованном порту погрузки, известить об этом покупателя и передать ему документы, включая коносамент.

Покупатель заключает договор перевозки, извещает продавца о названии судна, месте погрузки, необходимой дате поставки и несет все расходы, падающие на товар, с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Он также несет все дополнительные расходы, связанные с опозданием судов, несвоевременной информации о их позиции и т.д.

Экспортные таможенные формальности осуществляет продавец за свой счет.

Риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя в момент фактического пересечения товаром поручней судна в согласованном сторонами порту погрузки.

При передаче товара перевозчику до принятия его на борт судна или до прибытия судна в порт целесообразно вместо условия FAS использовать условие «франке перевозчик».

Стоимость и фрахт (наименование порта назначения) -CFR (Cost and freight) - условие, применяемое при перевозке товаров лишь морским транспортом. В соответствии с ним доставку товара до порта назначения организует продавец за свой счет. Он обязан зафрахтовать судно, оплатить стоимость перевозки до определенного в контракте порта назначения и погрузить упакованный в морскую упаковку товар на борт судна в установленный срок. После погрузки товара продавец обязан уведомить об этом покупателя и передать ему комплект документов, включая коносамент.

Покупатель должен оплатить расходы по выгрузке товара при перевозке на нелинейных судах (на судах же регулярных судоходных линий, где тарифы построены таким образом, что расходы по выгрузке входят во фрахт, они, соответственно, оплачиваются продавцом) и нести все другие расходы, связанные с транспортировкой, кроме оплаты фрахта.

Экспортные формальности выполняет и оплачивает продавец.

Риски гибели или повреждения товара переходят на покупателя при фактическом переходе товара через поручни судна в порту отгрузки. Таким образом, здесь момент перехода риска не совпадает с моментом распределения затрат.

«Инкотермс» рекомендует в случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, в частности, при перевозке в контейнерах, вместо условия CFR использовать условие «перевозка оплачена до ...».

16. Базисы поставки CFR и CPT (ИНКОТЕРМС 1990).

«Стоимость и фрахт» CFR означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения; однако риск утраты или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товаром борта судна, переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR Стоимость и фрахт на продавца возлагаются обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для его вывоза. Данный термин может применяться при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина CPT Перевозка оплачена до.

A1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить согласно условиям договора купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это требуется по условиям договора.

A2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Обеспечить представление за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

II A3 Договоры перевозки и страхования

A) Договор перевозки

Заклучить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

Б) Договор страхования Нет обязанности.

A4 Поставка

Поставить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или согласованный период времени.

A5 Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б5, нести все риски

Утраты или повреждения товара до момента перехода его через поручни судна в согласованном порту отгрузки.

A6 Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б6, оплатить все расходы:

Относящиеся к товару до момента передачи его перевозчику в соответствии с пунктом A4, а также фрахт и все вытекающие из пункта А4 расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые расходы по выгрузке товара в порту разгрузки, которые могут быть взысканы на судах регулярной судоходной линии, если договор перевозки заключен на таких условиях: связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при вывозе.

A7 Извещение покупателя

Передать покупателю надлежащее извещение о том, что товар погружен на борт судна, а также направить ему иную информацию, требующуюся покупателю для осуществления необходимых мер для принятия товара.

A8 Доказательство поставки, транспортные документы или эквивалентные извещения по электронной связи

Если не оговорено иное, незамедлительно представить покупателю за свой счет транспортный документ, являющийся обычным для согласованного порта назначения.

Данный документ (например, коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и предусматривать возможность получения товара покупателем от перевозчика в порту назначения или, если не согласовано иное, возможность для покупателя продать товар последующему покупателю в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю передается полный

комплект оригиналов. Если транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец также представляет один экземпляр этого документа.

При наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи упомянутые документы могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI).

A9 Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для его передачи в соответствии с пунктом A4.

Обеспечить за свой счет упаковку (за исключением случаев, когда для данного вида торговли является обычным отправлять товар без упаковки) для его перевозки. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

A10 Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или их электронных эквивалентов (помимо упомянутых в пункте A8), выдаваемых и/или передаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, если необходимо, транзитной перевозки через третьи страны.

Предоставить покупателю по его просьбе информацию, необходимую для заключения договора страхования.

13 ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

B1 Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

B2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, требуемые для ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны.

B3 Договор перевозки

Нет обязанности.

B4 Принятие поставки

Принять поставку товара в соответствии с пунктом A4 и получить его от перевозчика в согласованном порту назначения.

B5 Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его фактического перехода через поручни судна в согласованном порту отгрузки.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту B7 нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного периода времени поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

B6 Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте A3, оплатить все расходы, относящиеся к товару с момента его поставки в соответствии с пунктом A4, а также все расходы и сборы, падающие на товар во время его транзита до момента прибытия в порт назначения; расходы по оплате лихтеров и по размещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту B7 нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки при условии, что товар должным образом был индивидуализирован, т.е. Ясно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, требуемых при ввозе товара и, если необходимо, при его транзите через третьи страны.

Б7 Извещение продавца

Поскольку покупателю предоставлено право определить период времени, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Принять предусмотренный пунктом А8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

Б9 Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б10 Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А10 документов или эквивалентных извещений по электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы при оказании предусмотренного в пункте А10 содействия.

Перевозка оплачена до (наименование пункта назначения) - СРТ (Carriage paid to (named point of destination)) - применимо к любым видам перевозки. В этом случае продавец обязан поставить товар в соответствии с условиями контракта, заключить за свой счет договор перевозки до согласованного пункта и передать товар в распоряжение перевозчика в месте назначения, а если доставка осуществляется несколькими перевозчиками, первому из них. Кроме оплаты фрахта продавец несет расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, если они включены во фрахт или относятся на продавца при заключении договора перевозки. Затем продавец извещает покупателя о поставке товара и представляет ему транспортный документ.

Покупатель должен своевременно сообщить продавцу о выбранном им пункте назначения и оплатить дополнительные расходы и издержки, возникшие после передачи товара перевозчику, в т.ч. По выгрузке, если они не были оплачены продавцом. Покупатель несет также расходы, относящиеся к товару во время транспортировки через третьи страны.

Экспортную лицензию получает продавец на свой риск и за свой счет. Он же выполняет и оплачивает таможенные формальности.

Риск гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя при передаче товара в распоряжение первого перевозчика.

17. Базисы поставки CIF и CIP (ИНКОТЕРМС 1990).

СИФ - стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения) - CIF - условие, используемое при морских перевозках. Оно предусматривает практически те же самые обязанности продавца и покупателя, что и «стоимость и фрахт».

Отличие условия CIF состоит в том, что в этом случае продавец должен также за свой счет застраховать товар от рисков гибели или повреждения во время перевозки в пользу покупателя и передать ему страховой полис. Страхование товара должно быть произведено у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или в страховых компаниях в валюте контракта до порта назначения на условиях «свободно от частной аварии» в размере цены, предусмотренной в контракте, плюс 10%, что представляет собой минимальные условия страхования. Поэтому по требованию покупателя и за его счет продавец должен произвести страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений, если страхование от таких рисков возможно.

В отношении использования данного условия в «Инко-термс» также оговорено, что в случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения (например, при перевозке в контейнерах) вместо него целесообразно применение условия «провозная плата и страхование оплачены до ...».

Провозная плата и страхование оплачены до (наименование пункта назначения) - CIP (Carriage and insurance paid to (named place of destination)) - условие, используемое при перевозке товара любым видом транспорта. Здесь продавец и покупатель несут те же обязанности, что и при условии «перевозка оплачена до...». Но при данном условии предусмотрено обязательное страхование товара продавцом в пользу покупателя. Страхование осуществляется на тех же минимальных условиях, что и при базисе «стоимость, страхование и фрахт».

18. Базисы поставки DAF, DES и DEQ (ИНКОТЕРМС 1990).

Поставка до границы (наименование пункта поставки на границе) - DAF (Delivered at frontier) - условие, на практике применяемое при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транспортом. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта.

При использовании данного условия в контракте следует точно определить выбранную границу путем указания на конкретный пункт или место, например: «**Поставка до франко-итальянской границы (Модан)**».

Продавец должен представить товар в распоряжение покупателя в названном месте поставки на границе в обусловленный срок, уплатить все расходы до передачи товара покупателю, включая оплату транзитной перевозки через третьи страны, и расходы по выгрузке, в том случае, если товар по прибытии на границу должен быть выгружен в силу необходимости или обычая.

Если товар перевозится по железной дороге и процесс транспортировки продолжается за границей, обычно перевозчиком оформляется сквозной транспортный документ. Тогда продавец по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, может заключить договор перевозки товара по территориям импортирующей и транзитных стран от границы до места конечного назначения.

Покупатель должен принять товар в поименованном месте поставки на границе и нести расходы и ответственность за все его последующие перемещения.

Экспортную лицензию получает продавец. Он же оплачивает таможенные расходы для вывоза товара.

Риск случайной гибели и повреждения товара переходит на покупателя с момента надлежащей передачи товара в его распоряжение в поименованном месте поставки на границе. До этого момента, в т.ч. При транзите, все риски несет продавец.

«Поставка с судна» DES означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления на судне в согласованном порту назначения неочищенного от таможенных пошлин для ввоза товара в распоряжение покупателя.

Все расходы и риски по доставке товара в согласованный порт назначения несет продавец. Данный термин может использоваться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Q ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

A1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить согласно условиям договора купли-продажи товар и представить коммерческий счет или эквивалент, оформленный с помощью средств электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это требуется по условиям договора.

A2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Обеспечить представление на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза товара и, если необходимо, для транзитной перевозки через третьи страны.

A3 Договоры перевозки и страхования

A) Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в указанном порту назначения. Если такой согласованный пункт места поставки не указан или если он не может быть определен исходя из практики, продавец вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

Б) Договор страхования Нет обязанности.

A4 Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в установленную дату или в согласованный период на борту судна в обычном пункте разгрузки в согласованном порту назначения без выполнения таможенных формальностей, необходимых для ввоза, таким образом, чтобы у покупателя имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

A5 Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом B5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом A4.

А6 Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б6:

В дополнение к расходам, предусмотренным пунктом аза, нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4;

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, пошлин, налогов и иных официальных сборов, которые взимаются при вывозе товара и, если необходимо, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А4.

А7 Извещение покупателя

Передать покупателю надлежащее извещение о предполагаемой дате прибытия обозначенного судна в соответствии с пунктом А4, а также направить ему иную информацию, требующуюся покупателю для осуществления обычно необходимых мер для принятия товара.

А8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара.

При наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи упомянутые документы могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI).

А9 Проверка, упаковка, маркировка

Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи его в соответствии с пунктом А4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли обычно принято отправлять товар без упаковки. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А10 Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать ему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных извещений по электронной связи (помимо упомянутых в пункте А8), выдаваемых и/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара. По просьбе покупателя предоставить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Q ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б1 Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б4 Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

Б2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, требуемые для ввоза товара.

Б3 Договор перевозки

Нет обязанности.

Б5 Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б7 нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода времени поставки, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б6 Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы, включая расходы по его разгрузке, с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б7, он обязан нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара.

Б7 Извещение продавца

Поскольку покупателю предоставлено право определить срок в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт принятия поставки, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Принять предусмотренные пунктом А8 транспортный документ и/или деливери-ордер.

Б9 Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное/расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б10 Иные обязанности

Оплатить все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте АЮ документов или эквивалентных извещений по электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы при оказании предусмотренного в пункте А10 содействия.

«Поставка с причала (с оплатой пошлин)» DEQ означает, что продавец выполняет свои обязанности по поставке товара с момента предоставления очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения. Все расходы и риски, включая уплату налогов, пошлин и иных сборов по доставке товара в согласованное место, несет продавец.

Данный термин не применяется, если продавец прямо или косвенно не может получить импортную лицензию.

Если между сторонами будет согласовано, что выполнение таможенных формальностей, необходимых для ввоза, и оплата связанных с этим пошлин возлагаются на покупателя, вместо слов «с оплатой пошлин» следует записать «без оплаты пошлин».

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца оплаты некоторых связанных с импортом расходов (таких, как налог на добавленную стоимость — НДС), то это прямо указывается путем добавления соответствующих слов, например «Поставка с причала, без оплаты НДС, наименование порта назначения». Данный термин может быть использован при перевозках товара морским путем или внутренним водным транспортом.

ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

А1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить согласно условиям договора купли-продажи товар и представить коммерческий счет или эквивалент, оформленный с помощью средств электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это требуется по условиям договора.

А2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Обеспечить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза и, если необходимо, для транзитной перевозки через третьи страны.

А3 Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанного причала в согласованном порту назначения.

Если такой пункт в порту назначения не согласован или если он не может быть определен исходя из практики, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

Б) Договор страхования Нет обязанности.

А4 Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя на согласованной пристани или согласованном причале в указанном порту назначения в установленную дату или согласованный период.

А5 Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

А6 Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б6:

В дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А4), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4;

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при вывозе и ввозе товара и, если не согласовано иное, при его предварительной транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А4.

А7 Извещение покупателя

Передать покупателю надлежащее извещение о прибытии указанного судна в соответствии с пунктом А4, а также направить ему иную информацию, требующуюся покупателю для осуществления обычно необходимых мер для принятия товара.

А8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для того, чтобы принять поставку товара и взять его с пристани.

При наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи упомянутые документы могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI).

А9 Проверка, упаковка, маркировка

Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для его передачи в соответствии с пунктом А4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли принято отправлять товар без упаковки. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А10 Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте Б10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить покупателю возникшие у него расходы по оказанию предусмотренного в пункте Б10 содействия.

Q ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

Б1 Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б4 Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

Б2 Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе продавца на его риск и за его счет оказать ему любое содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

Б3 Договор перевозки

Нет обязанности.

Б5 Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б7 нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода

поставки, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Бб Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б7, он обязан нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. Определенным образом обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Принять предусмотренные пунктом А8 транспортный документ и/или деливери-ордер.

Б7 Извещение продавца

Поскольку покупателю предоставляется право определить срок в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт принятия поставки, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б9 Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б10 Иные обязанности

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им извещений по электронной связи, выдаваемых и/или передаваемых из страны ввоза, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с данным правилом.

19. Базисы поставки DDU и DDP (ИНКОТЕРМС 1990).

«Поставка без оплаты пошлин» DDU означает, что продавец выполняет свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен оплачивать все связанные с этим расходы и нести все риски, падающие на товар (исключая уплату налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара, а также все расходы и риски в связи с осуществлением таможенных формальностей). В случае несвоевременного выполнения покупателем таможенных формальностей, необходимых при ввозе, на него возлагаются все дополнительные расходы и он несет все дополнительные риски.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка возлагается на продавца и он несет связанные с этим расходы и риски, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов. Если между сторонами будет согласовано, что оплата взимаемых после ввоза товара расходов (например, налога на добавленную стоимость — НДС) возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов: «Поставка без оплаты пошлин, с оплатой НДС (согласованный пункт назначения)». Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

Q ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН

A1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить согласно условиям договора купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это требуется по условиям договора.

A2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Обеспечить представление на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, требуемые для ввоза товара и, если необходимо, транзитной перевозки через третьи страны.

A3 Договоры перевозки и страхования

A) Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения. Если такое место не согласовано или если оно не может быть определено исходя из практики, продавец может выбрать наиболее подходящее для него место в пункте назначения.

Б) Договор страхования Нет обязанности.

A4 Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом A3 в установленную дату или согласованный период.

A5 Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом B5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом A4.

A6 Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте B6:

В дополнение к расходам, предусмотренных пунктом A3), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом A4;

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при вывозе товара, если не согласовано иное, а также всех налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых после его вывоза и, если необходимо, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту A4.

A7 Извещение покупателя

Передать покупателю надлежащее извещение об отправке товара, а также направить ему иную информацию, требующуюся покупателю для осуществления обычно необходимых мер для принятия товара.

A8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во

внутреннем водном сообщении, авианакладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара. При наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи упомянутые документы могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI).

Обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

A10 Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать ему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, помимо упомянутых в пункте A8, выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара. По просьбе покупателя предоставить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Q ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН

B1 Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

B2 Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для ввоза товара, а также выполнить все таможенные формальности для ввоза товара.

B3 Договор перевозки

Нет обязанности.

B4 Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом A4.

B5 Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом A4.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом B2 обязанностей нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте B7, — все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

B6 Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом A4 в согласованном пункте назначения.

Если покупатель не выполнит свои обязательства, предусмотренные в пункте B2, или не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом A4, или не даст извещения, предусмотренного в пункте B7, он обязан нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. Определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести расходы по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, а также по оплате таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара.

B7 Извещение продавца

Поскольку покупателю предоставлено право определить срок в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт принятия товара, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

B8 Доказательство поставки, транспортные документы и эквивалентные извещения по электронной связи

Принять предусмотренный пунктом A8 транспортный документ или деливери-ордер.

B9 Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой, за

исключением случаев, когда это осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б10 Другие обязанности

Оплатить все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А10 документов или эквивалентных извещений по электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы по оказанию предусмотренного пунктом А10 содействия.

Поставка с оплатой пошлины (наименование пункта назначения) - DDP (Delivery duty paid) - условие, используемое для всех видов доставки. Оно предусматривает максимальные обязанности продавца.

Продавец должен, заключив договор перевозки товара и оплатив все транспортные расходы до места назначения, предоставить товар в распоряжение покупателя в срок, обусловленный в договоре и передать ему документ, по которому покупатель сможет принять товар. Кроме того, продавец должен предоставить лицензию или разрешение на импорт, уплатить импортные пошлины и налоги, которые взимаются при ввозе в страну покупателя и выполнить все таможенные формальности с обеих сторон границы. Для доставки груза продавец имеет право использовать собственные транспортные средства.

Покупатель обязан принять товар, как только продавец надлежащим образом передаст его в указанном пункте назначения, оплатить расходы по выгрузке товара по прибытии его в данный пункт (если иное не предусмотрено в контракте) и все случайные расходы, которые могут возникнуть при транспортировке.

Риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя с момента надлежащей передачи товара в его распоряжение в пункте назначения.

Рассмотренное условие не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

20. Средства правовой защиты покупателя согласно Венской конвенции 1980 г.

РАЗДЕЛ III. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРА ПРОДАВЦОМ

Статья 45

- 1) Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:
 - А) осуществить права, предусмотренные в статьях 46—52;
 - В) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74—77.
- 2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.
- 3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 46

- 1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.
- 2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.
- 3) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.

Статья 47

- 1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.
- 2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение от продавца о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 48

- 1) При условии соблюдения статьи 49, продавец может, даже после установленной для поставки даты, устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумные неудобства или неопределенность в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем. Покупатель, однако, сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.
- 2) Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет эту просьбу в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, не совместимому с исполнением обязательства продавцом.
- 3) Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.
- 4) Запрос или извещение со стороны продавца в соответствии с пунктами 2 или 3 настоящей статьи не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 49

- 1) Покупатель может заявить о расторжении договора:
 - А) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или
 - В) в случае непоставки, если продавец не поставяет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или заявляет, что он не осуществит поставку в течение установленного таким образом срока.
- 2) Однако в случае, когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:
 - А) в отношении просрочки в поставке — в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка

осуществлена;

В) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки в поставке, — в течение разумного срока:

1) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении;

И) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем

В соответствии с пунктом 1 статьи 47, или после того, как продавец заявил, что

Он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока;

Или iii) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом

В соответствии с пунктом 2 статьи 48, или после того, как покупатель заявил,

Что он не примет исполнения.

Статья 50

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со статьей 37 или статьей 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Статья 51

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 46—50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в *цело-ц* только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляет существенное нарушение договора.

Статья 52

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

21. Средства правовой защиты продавца согласно Венской конвенции 1980 г.

РАЗДЕЛ III. СРЕДСТВА ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРА ПОКУПАТЕЛЕМ

Статья 61

- 1) Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:
 - А) осуществить права, предусмотренные в статьях 62—65;
 - В) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74—77.
- 2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.
- 3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.

Статья 63

- 1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.
- 2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнение в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 64

- 1) Продавец может заявить о расторжении договора:
 - А) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или
 - В) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.
- 2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:
 - А) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя — до того, как продавец узнал о состоявшемся исполнении; или
 - В) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки в исполнении, — в течение разумного срока:
 - 1) после того, как он узнал или должен был узнать о таком нарушении; или ii) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, или после того, как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока.

Статья 65

- 1) Если на основании договора покупатель должен определять форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такую спецификацию либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.
- 2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

22. Существенное нарушение и расторжение договора купли-продажи согласно Венской конвенции 1980г.

Глава V. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя

РАЗДЕЛ I. ПРЕДВИДИМОЕ НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА И ДОГОВОРЫ НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ ОТДЕЛЬНЫМИ ПАРТИЯМИ

Статья 71

- 1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительную часть своих обязательств в результате:
 - А) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности, или
 - В) ее поведения по подготовке исполнения или по осуществлению исполнения договора.
- 2) Если продавец уже отправил товар до того, как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.
- 3) Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается ли это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона поставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 72

- 1) Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.
- 2) Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне, с тем чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.
- 3) Требования предыдущего пункта не применимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять свои обязательства.

Статья 73

- 1) Если, в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.
- 2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее при условии, что она сделает это в разумный срок.
- 3) Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в отношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

РАЗДЕЛ II. УБЫТКИ

Статья 74

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Статья 75

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.

Статья 76

- 1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупку или перепродажу на основании статьи 75, потребовать

разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещение любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74. Однако, если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

- 2) Для целей предыдущего пункта текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или. Если в том месте не существует текущей цены, — цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 77

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

23. Ответственность сторон договора купли-продажи согласно Венской конвенции 1980г.

РАЗДЕЛ V . ПОСЛЕДСТВИЯ РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

Статья 81

- 1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.
- 2) Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Статья 82

- 1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно вернуть товар в том же по существу состоянии, в котором он его получил.
- 2) Предыдущий пункт не применяется:
 - А) если невозможность вернуть товар или вернуть товар в том же по существу состоянии, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;
 - В) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в статье 38; или
 - С) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были потреблены или переделаны покупателем в порядке нормального использования до того, как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

Статья 83

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со статьей 82, сохраняет право на все другие средства правовой защиты, предусмотренные договором и настоящей Конвенцией.

Статья 84

- 1) Если продавец обязан вернуть цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.
- 2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:
 - А) если он обязан вернуть товар полностью или частично; или
 - В) если для него невозможно вернуть товар полностью или частично либо вернуть товар полностью или частично в том же по существу состоянии, в котором он получил его, но он тем не менее заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

РАЗДЕЛ VI. СОХРАНЕНИЕ ТОВАРА

Статья 85

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки или, в тех случаях, когда уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, если покупатель не уплачивает цену, а продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

Статья 86

- 1) Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.
- 2) Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть

Сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находится в месте назначения товара. Если покупатель вступает во владение товаром на основании настоящего пункта, его права

и обязанности регулируются положениями предыдущего пункта.

Статья 87

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными.

Статья 88

- 1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии со статьями 85 и 86, может продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар.
- 2) Если товар подвержен скорой порче или если его сохранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 85 и 86, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.
- 3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.

РАЗДЕЛ IV. ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Статья 79

- 1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.
- 2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:
 - А) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта, и
 - В) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.
- 3) Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.
- 4) Сторона, которая не исполняет свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.
- 5) Ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Статья 80

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

24. Проценты годовых согласно Венской конвенции 1980 г. И российскому законодательству.

РАЗДЕЛ III. ПРОЦЕНТЫ

Статья 78

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы, без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.

Статья 74

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

25. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях.

Договор поручения, в силу которого одна сторона (поверенный) возлагает на себя обязанность по исполнению поручения другой стороны (доверителя) в соответствии с ее указаниями за обусловленное вознаграждение.

Обязанности поверенного:

- выполнить лично принятые на себя поручение в соответствии с указаниями доверителя;
- предоставлять доверителю необходимую информацию о ходе выполнения дела и отчет по завершении поручения;

Обязанности доверителя:

- возместить поверенному понесенные им в процессе выполнения поручения расходы, уплатить вознаграждение.
- Возместить потери понесенные поверенным без его вины в связи с выполнением поручения.

Особенности:

Договор заключается на определенный срок, по истечении срока прекращается действие.

По истечении срока по молчаливому согласию сторон они продолжают выполнять свои обязанности, то оговор считается продленным на такой же срок, но не больше 1 года.

Если договор не предусматривает срок, стороны могут, предварительно уведомив другую сторону, прекратить действие договора.

Договор прекращается:

Смерть, недееспособность, несостоятельность любой из сторон, отмена поручения.

Договор комиссии – соглашение, по которому одна сторона (комиссионер) в виде промысла принимает на себя обязанности совершить сделки от своего имени, но за счет другого лица (комитента). В современном обороте договор комиссии опосредуется различными видами банковских операций, предметом которого являются ценные бумаги.

В регулировании договора комиссии существуют типовые договоры, разрабатываемые банками.

Отношения между сторонами регулируются:

- договором комиссии
- специальными нормами внутреннего торгового законодательства.
- Торговыми обычаями.

Предпринимательский риск несет комитент, а право собственности возникает у комиссионера.

Права комиссионера:

- на вознаграждение, возникает с момента исполнения сделки.
- На возмещение расходов, понесенных в процессе выполнения поручения.

Обязанности комиссионера:

- извещать комитента о заключаемой сделке с указанием имени контрагента.
- Передать все полученное от третьих лиц комитенту + переуступка права требования
- Принять меры защиты прав комитента,

Комиссионер может отступить от указаний комитента, если условия сделки с третьими лицами более выгодны, чем указанные комитентом.

Особенности: указанные комитенты, если комиссионер продает товар по большей цене, то комитент должен уведомить первого о несогласии со сделкой, если нет уведомления, то считается, что сделка одобрена.

Без согласия комитента, комиссионер выдал аванс/продал товар в кредит – то он действует на свой риск.

26. Соглашения о предоставлении преимущественных или исключительных прав продажи во внешнеэкономических связях.

27. Договор финансовой аренды (лизинга) во внешней торговле. Оттавская Конвенция 1988 г.

Лизинг (англ. *Lease* - аренда) - форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов.

Фактически лизинг представляет собой форму материально-технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой.

В нашей стране лизинговые операции регулируются ГК РФ (глава 34 п. 6 «Финансовая аренда (лизинг)», а также «*Временным положением о лизинге*», утвержденным постановлением Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «*О развитии лизинга в инвестиционной деятельности*» и *Положением о лицензировании лизинговой деятельности в РФ*», утвержденным постановлением Правительства РФ от 26 февраля 1996 г. № 167.

В Гражданском кодексе РФ и в плане счетов бухгалтерского учета лизинг фигурирует под понятием «финансовая аренда».

Временное положение о лизинге определяет его следующим образом:

«Лизинг - это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей».

Предметом (объектом) лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Лизингодатель - это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, осуществляющий лизинговую деятельность, т.е. Передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества.

Лизингополучатель - это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, получающий имущество в пользование по договору лизинга.

Продавец лизингового имущества - это хозяйствующий субъект-изготовитель машин и оборудования, или другой хозяйствующий субъект, или гражданин, продающий имущество, являющееся предметом (объектом) лизинга.

Лизингодатель по договору лизинга обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное пользование для предпринимательских целей. При этом лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца.

Лизингодатель, приобретая имущество для лизингополучателя, должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в финансовую аренду определенному лицу.

Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Лизингополучатель вправе предъявить непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора лизинга, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, в частности в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки, и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом. Лизингополучатель имеет права и несет обязанности, предусмотренные ГК РФ для покупателя, кроме обязанностей оплатить приобретенное имущество. Однако лизингополучатель не может расторгнуть договор купли-продажи с продавцом без согласия лизингодателя.

В отношениях с продавцом лизингодатель и лизингополучатель выступают как солидарные кредиторы, т.е. Любой из них вправе предъявить продавцу требование в полном объеме. До предъявления одним из солидарных кредиторов продавец вправе исполнять обязательства любому из них по своему усмотрению.

Лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца лежит на лизингодателе, если иное не предусмотрено договором. Если же ответственность за выбор продавца лежала на лизингодателе, то лизингополучатель может по своему усмотрению предъявить требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу имущества, так и лизингодателю, которые несут солидарную ответственность.

Лизинг имеет два вида: финансовый и операционный. *Финансовый лизинг (financial leasing)* предусматривает выплату лизингополучателем в течение срока действия договора лизинга сумм, покрывающих полностью стоимость амортизации имущества или большую часть ее, а также прибыль лизингодателя.

По истечении срока действия договора лизингополучатель может:

- вернуть предмет лизинга лизингодателю;
- заключить новый договор лизинга;
- выкупить предмет лизинга по остаточной стоимости.

Лизинг имеет две основные формы: прямую и возвратную.

Прямой лизинг заключается в следующем: хозяйствующий субъект нашел поставщика (или изготовителя) нужного ему лизингового имущества и сообщает об этом лизинговой фирме с указанием всех технических и экономических параметров. Лизинговая фирма заключает с хозяйствующим субъектом договор, согласно которому фирма полностью оплачивает поставщику стоимость имущества и сдает это имущество в долгосрочную аренду хозяйствующему субъекту. Одновременно лизинговая фирма заключает договор с поставщиком о приобретении имущества.

Прямой лизинг предпочтителен, когда хозяйствующий субъект нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала.

Возвратный лизинг, по существу, представляет собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог имущества заказчика. Возвратный лизинг можно представить как альтернативу кредитным операциям. Его сущность заключается в том, что лизингополучатель продает свое имущество лизинговой фирме и тут же берет это имущество у фирмы в долгосрочную аренду. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы имущества и предусматривает последующий переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. Таким образом, хозяйствующий субъект при возвратном лизинге получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственное имущество, заложенное лизинговой фирме.

При заключении договора лизинга основным финансовым аспектом является лизинговая плата. Она зависит от вида имущества, срока лизинга, графика платежей и других условий договора. Лизинговая плата включает возмещение полных затрат лизингодателя с учетом нормальной прибыли. Обычно ее сумма является фиксированной и вносится в определенной сумме на протяжении всего периода действия договора. Однако в условиях инфляции в договоре в обязательном порядке закладывается возможность пересмотра величины лизингового процента.

Гражданский кодекс РФ рассматривает лизинг как один из вариантов аренды, поэтому лизинговые платежи представляют собой арендную плату. Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды (в данном случае договором лизинга).

Арендная плата устанавливается на все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- © определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;
- ® установленной доли полученных в результате использования арендованного имущества продукции, доходов;
- ® предоставления арендатором определенных услуг;
- ® передачи арендатором арендодателю обусловленных договором вещи в собственность или в аренду;
- ® возложение на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества.

Стороны могут предусматривать в договоре аренды сочетание указанных форм арендной платы или иные формы оплаты аренды.

Размер арендной платы может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год, если иное не предусмотрено договором. Законом могут быть предусмотрены иные минимальные сроки пересмотра размера арендной платы для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества.

Арендатор (лизингополучатель) может потребовать соответствующего уменьшения арендной платы с лизинговых платежей, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором аренды (лизинга), или состояние имущества существенно ухудшились, если законом не предусмотрено иное. В случае существенного нарушения арендатором (лизингополучателем) срока внесения арендной платы (лизинговых платежей) арендодатель (лизингодатель) вправе потребовать от него досрочного внесения арендной платы в установленный арендодателем срок, если иное не предусмотрено договором аренды (лизинга). При этом арендодатель не вправе требовать досрочного внесения арендной платы более чем за два срока подряд.

При расчете общего размера лизинговых платежей лизингодатель по договору лизинга включает в них сумму своих фактических затрат, а также планируемую прибыль.

В состав лизинговых платежей обычно включаются:

Амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга;

Компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства;

Размер комиссионного вознаграждения;

Плата за дополнительные услуги лизингодателя (доставка, установка и наладка оборудования, обучение персонала и т.д.).

В договоре лизинга могут предусматриваться как размер каждого из элементов, включенных в цену договора, так и общая сумма лизинговых платежей без деления ее на отдельные элементы.

При заключении договора стороны могут установить фиксированную сумму платежей или просто договориться об алгоритме их расчета. Стороны должны также определить методику начисления и график перечисления платежей.

Основные методы расчета лизинговых платежей изложены в *«Методических рекомендациях по расчету лизинговых платежей»*, разработанных Министерством экономики РФ и утвержденных 16 апреля 1996 г.

Согласно п. 6 Указания ГТК РФ № 01-12/328 в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для свободного обращения, а временно вывезенных товаров к таможенному режиму экспорта (т.е. При выкупе лизингового имущества лизингополучателем) уплаченные суммы периодических таможенных платежей засчитываются в суммы таможенных пошлин и налогов, подлежащих уплате в связи с помещением товаров под указанные таможенные режимы. При этом применяются ставки таможенных пошлин, налогов, курс иностранных валют, действующих на день принятия грузовой таможенной декларации, с заявлением таможенного режима выпуска для свободного обращения или экспорта, а таможенная стоимость - на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза (вывоза).

При проведении международного лизинга стороны могут успешно использовать налоговые льготы стран-участниц лизинговой операции.

28. Договор аренды во внешнеэкономических связях.

29. Договор подряда во внешней торговле.

Широкое распространение в настоящее время получили договоры о выполнении в России строительных работ иностранными подрядчиками, преимущественно по возведению крупных промышленных и бытовых объектов или по их капитальному ремонту — договоры подряда.

Когда российские организации заключают договоры о выполнении иностранными фирмами подрядных работ на территории РФ, действует норма п. 2 ст. 166 Основ гражданского законодательства 1991 года, согласно которой к договорам о выполнении строительных, монтажных и других работ по капитальному строительству применяется право страны, где такая деятельность осуществляется. Эта норма носит диспозитивный характер и по соглашению сторон от нее возможны отступления, особенно в тех случаях, когда иностранный подрядчик выполняет работы на основе своих технических условий, принятых российским заказчиком.

Заключению крупных подрядных договоров может предшествовать проведение торгов (тендеров) для определения заказчиком на конкурсной основе наиболее надежного подрядчика и наиболее благоприятных условий будущего подрядного договора. Порядок проведения торгов определяется условиями, которые заранее разрабатываются их организаторами с учетом норм национального права и особенностей намеченных строительных и иных работ.

Участие в торгах требует от российских участников специальной подготовки и разработки соответствующих технико-экономических обоснований и финансовых расчетов. Для участия в особо крупных торгах отечественные внешнеторговые организации заключали ранее соглашения о консорциумах с участием иностранных партнеров (в том числе страны места проведения торгов), которые лучше знакомы с национальными особенностями проведения торгов. В настоящее время торги (аукционы) отечественные предприниматели начинают проводить в России, если речь идет о крупных строительных объектах, к выполнению которых имеется в виду привлечь иностранных подрядчиков.

В практике России некоторые условия договоров внешнеторгового подряда (характер объекта, объем работ, условия расчетов) могут предопределяться в межправительственных соглашениях об экономическом сотрудничестве, где называется круг объектов, по которым ведется сотрудничество.

Из имеющихся международных соглашений о подряде наибольшее значение сохраняют Общие условия монтажа и оказания других технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями стран — членов СЭВ (ОУМ СЭВ 1973 г.). Как и другие Общие условия бывшего СЭВ, ОУМ СЭВ 1973 года обязательны для предпринимателей России, Вьетнама, Монголии, Кубы, а к отношениям с фирмами других стран, входивших ранее в СЭВ, применяются факультативно, т.е. При наличии ссылки в договоре.

ОУМ СЭВ 1973 года определяют обязательства сторон по подготовке к проведению монтажных и других работ, порядок их выполнения и расчетов (помесячно). Предусмотрены условия работы специалистов подрядчика, монтирующих оборудование. Даются указания в отношении гарантийных сроков по качеству работ (они соответствуют гарантиям на поставленное оборудование) и срокам заявления претензий и исков. Особые условия выполнения работ, ответственность сторон в виде неустойки могут быть предусмотрены в заключаемом договоре подряда.

С Кубой и Монголией имеются двусторонние протоколы о выполнении в этих странах российскими организациями на основе подрядных договоров работ по оказанию технического содействия в строительстве (составление технической документации, командирование специалистов, обучение местных работников и т.д.), Об осуществлении строительно-монтажных работ. Эти протоколы определяют лишь основные условия подрядных работ, которые уточняются в договорах. Обычно к выполнению таких работ на основании субподрядных договоров привлекаются местные организации.

При оказании технического содействия в строительстве предприятий и иных объектов за рубежом, выполнении изыскательских, геологоразведочных и иных работ применяется договор подряда. Подрядные договоры, заключаемые внешнеторговыми организациями с иностранными контрагентами, предусматривают производство либо отдельных видов, либо целого комплекса работ, например связанных с сооружением за границей промышленных объектов.

Подрядные договоры (контракты), заключаемые внешнеторговыми организациями с организациями и фирмами других стран, в зависимости от характера работ могут быть различных видов: договоры о проведении изыскательских и геологоразведочных работ; договоры о проведении проектных работ; договоры о выполнении монтажных работ; договоры о строительных работах; договоры о техническом обслуживании машин и оборудования и др.

При выполнении строительных работ с участием российских организаций могут возникать правоотношения двоякого рода. При одном виде правоотношений строительные работы осуществляются организациями и фирмами страны, которой оказывается техническое содействие. Объединение (как

подрядчик) выполняет по договору с иностранными фирмами и организациями (заказчиком) отдельные виды работ по строительству.

В другом виде правоотношений объединение принимает на себя строительство предприятия или сооружение объекта в целом, вплоть до ввода его в эксплуатацию. Такое выполнение работ называют строительством «под ключ». Эти работы объединение может осуществлять от своего имени, привлекая для этого российские строительные организации. В качестве субподрядчиков оно вправе привлекать и местные организации, а также, с соблюдением законодательства страны-заказчика, контрагентов из третьих стран.

В тех случаях, когда в конкретном контракте какие-либо правоотношения не регулируются, может возникнуть коллизионный вопрос. Однако на практике коллизионные проблемы не возникали в силу тесной взаимосвязанности, существующей между гражданско-правовыми отношениями и отношениями между государствами. Споры или разногласия обычно разрешаются на межгосударственном уровне, т.е. Без обращения к арбитражу.

30. Способы разрешения внешнеэкономических споров.

31. Определение арбитражной подсудности споров согласно международным соглашениям (ОУП СССР - КНР, ОУП СССР - КНР, Московская конвенция 1972 г.). Проблемы применения.

Материально-правовые нормы содержатся в Общих условиях поставок. В отношениях российских организаций, осуществляющих внешнеторговые операции с организациями КНР и КНДР, применяются двусторонние Общие условия поставок, представляющие собой международные межведомственные договоры нормативного характера. ОУП СССР — КНР были введены в действие с 1 июля 1990 г., а с КНДР — ОУП в редакции 1981 года действуют с 1 января 1982 г. В ОУП СССР — КНР не содержится коллизийной нормы. Из этого следует, что в случае спора в арбитраже в России к договору купли-продажи будет применяться право страны продавца, а в случае рассмотрения спора в КНР — право страны, имеющей наиболее тесную связь с конкретным контрактом. Споры рассматриваются по месту нахождения ответчика.

Общие условия поставок с Китаем носят диспозитивный характер, содержат указания в отношении базиса поставки, определения качества товара, порядка его отгрузки и оплаты, заявления претензий по качеству и количеству поставленного товара, уплате штрафа при нарушении срока поставки. Многие положения Общих условий носят рекомендательный характер и предполагают согласование соответствующих условий в заключаемом договоре купли-продажи.

Общие условия поставок с КНДР регламентируют аналогичный круг вопросов, но составлены более подробно и обязательны для заключивших договор сторон. В них предусмотрены порядок заключения договоров купли-продажи, правила о гарантийных сроках по качеству, ответственность продавца в случае нарушения как сроков поставки, так и требований к качеству товара. При специфике товара или условий его поставки возможно отступление от положений этих ОУП в заключаемом договоре купли-продажи.

32. Правовой статус и порядок рассмотрения споров в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ.

Правовой статус МКАС определен Положением, которое является приложением 1 к Закону о международном коммерческом арбитраже (Закон), принятом Верховным Советом Российской Федерации 7 июля 1993 года.

МКАС представляет собой независимый постоянно действующий арбитражный суд (третейский суд). Он состоит при Торгово-промышленной палате РФ и является преемником Арбитражного суда при Торгово-промышленной палате СССР, прекратившей свое существование. В силу этого МКАС вправе разрешать споры на основании достигнутых ранее сторонами контракта (договора) арбитражных соглашений о передаче споров в Арбитражный суд при ТПП СССР.

ТПП РФ утверждает Регламент МКАС, порядок исчисления арбитражного сбора, ставки гонораров арбитров и других расходов Суда, оказывает иное содействие его деятельности. Под "иным содействием", как это установлено устоявшейся практикой, понимается предоставление служебных помещений, средств связи и других технических средств, ведение расчетных операций и пр.

Председатель МКАС представляет МКАС в его сношениях внутри страны и за границей. Он также выполняет ряд предусмотренных Регламентом МКАС функций, в т.ч. он определяет функции своих заместителей.

МКАС имеет коллегиальный орган - Президиум. Он решает вопросы, отнесенные к его компетенции Регламентом МКАС, в частности, что касается анализа арбитражной практики, информационной деятельности, международных связей.

По соглашению сторон в МКАС могут передаваться две категории споров:

- споры из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающие при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон спора находится за границей;
- споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на территории Российской Федерации, между собой, споры между их участниками, а равно их споры с другими субъектами права Российской Федерации.

МКАС принимает к своему рассмотрению и споры, подлежащие его юрисдикции в силу международных договоров Российской Федерации. Имеются в виду, в частности, договоры, предусматривающие исключительную компетенцию соответствующих арбитражных центров в стране ответчика.

Регламент МКАС, утвержденный ТПП РФ 8 декабря 1994 года и вступивший в силу с 1 мая 1995 года, уточняет, что гражданско-правовые отношения, споры из которых могут быть переданы на его разрешение, включают, в частности, отношения по купле-продаже (поставке) товаров, выполнению работ, оказанию услуг обмену товарами и /или услугами, перевозке грузов и пассажиров, торговому представительству и посредничеству, аренде /лизингу/, научно-техническому обмену, обмену другими результатами творческой деятельности, сооружению промышленных и иных объектов, лицензионным операциям, инвестициям, кредитно-расчетным операциям, страхованию, совместному предпринимательству и другим формам промышленной и предпринимательской кооперации.

ЮРИСДИКЦИЯ АРБИТРАЖНОГО СУДА при ТПП РФ определяется двумя факторами, во-первых, соглашением сторон о передаче спора в арбитраж и, во-вторых, компетенцией суда, установленной Законом и другими нормативными актами.

В соответствии с общепринятой практикой и МКАС, и МАК рассматривают спор при наличии соглашения между сторонами об этом (п. 2 ст. 1 Закона). Однако в порядке исключения они принимают к своему рассмотрению споры и без соглашения сторон, если эти споры подлежат их юрисдикции в силу международных договоров с участием РФ, о чем подробно рассматривалось в разделе 3 данной работы. Закон предусматривает все три вида арбитражных соглашений: арбитражную оговорку, включенную в договор; самостоятельное арбитражное соглашение по спору, который уже возник (третейская запись), и самостоятельное соглашение по спорам, которые могут возникнуть между сторонами в связи с каким-либо конкретным правоотношением, независимо от того, носило оно договорный характер или нет (п. 1 ст. 7).

Арбитражное соглашение должно быть заключено в письменной форме. К письменной форме приравнивается: 1 — документ, подписанный сторонами; 2 — обмен письмами, сообщениями с использованием любых средств электросвязи; 3 — обмен иском заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает (п. 2 ст. 7 Закона).

Наличие арбитражного соглашения исключает компетенцию государственных судов, как общих, так и арбитражных. Если, несмотря на наличие арбитражного соглашения подан иск в государственный суд, то он обязан прекратить производство и направить стороны в согласованный ими арбитраж. Однако обязанность суда обусловлена несколькими условиями: об этом должна быть просьба одной из сторон;

просьба должна быть заявлена не позднее представления этой стороной своего первого заявления по существу спора; арбитражное соглашение должно быть действительным.

Эти правила нашли отражение в п. 2 ст. 87 АПК РФ, в котором предусматривается, что арбитражный суд оставляет иск без рассмотрения, если есть соглашение между сторонами о передаче спора в третейский суд и если ответчик, возражающий о рассмотрении дела в арбитражном суде, заявит ходатайство о передаче спора в третейский суд не позднее своего первого заявления по существу спора. Любые возражения ответчика о несогласии с юрисдикцией арбитражного суда, заявленные после представления его объяснения по делу, арбитражным судом не принимаются.

По иному решен данный вопрос в гражданском процессуальном законодательстве: п. 6 ст. 129 ГПК РСФСР безусловно обязывает судью во всех случаях при наличии договора о передаче данного спора на разрешение третейского суда отказать в принятии искового заявления. Отметим, что сфера применения этого правила в настоящее время ограничена. Оно может быть применено только тогда, когда стороны договорились о передаче своего спора на рассмотрение третейского суда (институционного или *ad hoc*), создаваемого в соответствии с Временным положением о третейском суде 1992 г. Если же стороны предусмотрели передачу своих споров на разрешение в МКАС или МАК при ТПП РФ, или в международный коммерческий арбитраж *ad hoc* на территории России, или в международный коммерческий арбитраж в любом другом государстве, то судья обязан руководствоваться ст. 8 Закона о международном коммерческом арбитраже как нормой *lex specialis*.

Вторым фактором, обуславливающим юрисдикцию международного коммерческого суда, является его компетенция; при наличии арбитражного соглашения арбитраж примет к рассмотрению не всякий спор, а только такой, который охватывается категориями споров, составляющих его компетенцию. Последняя определяется Законом о международном коммерческом арбитраже, положениями о МКАС и МАК, а также международными договорами.

Общая компетенция арбитража устанавливается Законом о международном коммерческом арбитраже. Однако по существу компетенция, определенная Законом, относится лишь к МКАС (Положение о нем дословно повторяет соответствующую статью Закона и конкретизирует ее). Компетенция МАК носит специальный характер и определяется Положением о ней.

Согласно ст. 1 Закона и ст. 2 Положения МКАС компетентен рассматривать две группы споров. Первая, основная группа соответствует общепринятой мировой практике и определяется двумя критериями:

Предметным и субъектным. В МКАС можно передать споры, вытекающие из договорных и других гражданско-правовых отношений при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, то есть международные коммерческие споры. Дополнительный субъектный критерий уточняет, в каких случаях споры являются международными: если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей. Для определения «международности» споров Закон использует критерий, получивший широкое признание, — «место нахождения коммерческого предприятия в разных государствах».

По установившейся международной практике под местом нахождения предприятия понимается не только место нахождения административного центра или головного предприятия, но и филиалов, складов готовой продукции и т.д. Понятно, что одна фирма может иметь несколько коммерческих предприятий, в том числе в разных странах. В таком случае принимается во внимание то коммерческое предприятие, «которое имеет наибольшее отношение к арбитражному соглашению» (п. 3 ст. 1 Закона). Если сторона не имеет коммерческого предприятия (например, физическое лицо), принимается во внимание ее постоянное место жительства.

В результате возможны несколько вариантов участников спора:

Между российским предпринимателем и иностранным, коммерческое предприятие которого находится за пределами России; между иностранными предпринимателями, коммерческие предприятия которых находятся за пределами РФ (причем в разных странах), хотя достаточно, чтобы одно из них имело предприятие за пределами России; и наконец, между российскими предпринимателями, если одно из них имеет коммерческое предприятие за рубежом.

Положение о МКАС конкретизирует гражданско-правовые отношения, споры из которых могут быть предметом разбирательства. Это, в частности, отношения по: купле-продаже (поставке) товаров, выполнению работ, оказанию услуг, обмену товарами и (или) услугами, перевозке грузов и пассажиров, торговому представительству и посредничеству, аренде (лизингу), научно-техническому обмену, обмену результатами творческой деятельности, сооружению промышленных и иных объектов, лицензированным операциям, инвестициям, кредитно-рас-четным операциям, страхованию, совместному предпринимательству и другим формам промышленной и предпринимательской кооперации.

Вторая группа споров выделяется только по субъектному составу — это споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на российской территории. Причем сюда включаются споры между самими субъектами, споры между их участниками и их споры с другими субъектами российского права. Так как Закон не указывает на характер споров данной группы (Положение о МКАС в отличие от споров первой группы их также не конкретизирует), то можно предположить, что арбитраж компетентен рассматривать любые споры между названными субъектами.

Закон о международном коммерческом арбитраже является общим законом, регламентирующим порядок рассмотрения международных коммерческих споров в России. Это не исключает наличие иных законодательных актов, которые могут запретить передачу в арбитраж каких-либо определенных споров, хотя они и соответствуют изложенным общим характеристикам. Данная ситуация предусмотрена в п. 4 ст. 1 Закона: «Настоящий Закон не затрагивает действия какого-либо другого закона Российской Федерации, в силу которого определенные споры не могут передаваться в арбитраж или могут быть переданы только в соответствии с положениями иными, нежели те, которые содержатся в настоящем Законе». Например, Патентный закон РФ 1992 г., Устанавливает, что споры, связанные с защитой прав патентообладателей и авторов, могут рассматриваться в судах, в том числе в арбитражных судах и третейских судах, кроме споров, относящихся к компетенции Высшей патентной палаты (ст. 31). К таким спорам, например, относятся споры, связанные с отказом в выдаче патента (п. 8 ст. 21), или споры о размере компенсации в случае, когда в интересах национальной безопасности Правительство РФ разрешило использовать объект промышленной собственности без согласия патентообладателя (п. 4 ст. 13) и др.

Следовательно, МКАС будет компетентен рассматривать дела, связанные с защитой прав патентообладателя, при соответствии их критериям, предусмотренным в Законе о международном коммерческом арбитраже, кроме споров, относящихся к компетенции Высшей патентной палаты.

33. Правовой статус и порядок рассмотрения споров в Морской арбитражной комиссии при ТПП РФ.

Компетенция МАК носит более узкий, специальный характер. Она также, как и МКАС, полномочна рассматривать при наличии соглашения сторон споры, вытекающие из договорных и других гражданско-правовых отношений, но не любых, а возникших только из торгового мореплавания. Кроме того, в отличие от МКАС, субъектный состав спора не играет никакой роли при определении компетенции МАК. Она полномочна рассматривать споры между российскими и иностранными субъектами, споры только между российскими субъектами и споры только между иностранными субъектами. Этот момент прямо подчеркивается в Положении о МАК.

Положение дает примерный перечень отношений, споры из которых МАК может рассматривать. Среди них отношения: по фрахтованию судов, морской перевозке грузов и перевозке грузов в смешанном плавании (река-море); по морскому страхованию; по лоцманской и ледовой проводке, агентскому и иному обслуживанию морских судов; по списанию на море; отношения, связанные с куплей-продажей, залогом и ремонтом морских судов и иных плавучих объектов и др. (ст. 2 Положения о МАК при ТПП РФ).

При разбирательстве конкретного дела сторона может заявить об отсутствии у арбитража (единоличного арбитра или коллегии арбитров) компетенции на рассмотрение этого дела. В таком случае арбитраж имеет право вынести постановление о своей компетенции независимо от того, по каким основаниям сторона возражает о компетенции, в том числе по любым возражениям относительно наличия или действительности арбитражного соглашения (ст. 16 Закона о международном коммерческом арбитраже).

Отметим несколько моментов, связанных с правом арбитража на вынесение решения о своей компетенции. Прежде всего, поскольку компетенция арбитража прямо связана с арбитражным соглашением, Закон впервые в российском праве закрепил общепризнанное в мировой практике правило об автономии, юридической самостоятельности арбитражного соглашения, существующего в виде арбитражной оговорки: при решении вопроса о компетенции арбитражная оговорка, являющаяся частью договора, должна трактоваться как соглашение, не зависящее от других условий договора; признание договора ничтожным не влечет за собой в силу закона недействительность арбитражной оговорки (подробнее данное положение было рассмотрено в 4 разделе настоящей работы).

Далее, Закон установил несколько правил, касающихся заявления стороны об отсутствии компетенции. Предусмотрено два варианта заявлений: об отсутствии компетенции по делу в целом и о превышении арбитражем своей компетенции. В первом случае заявление стороны должно быть сделано не позднее представления возражений по иску;

При этом назначение стороной арбитра не лишает ее права сделать такое заявление. Во втором случае, заявление должно быть сделано сразу же, как только вопрос, который по мнению стороны выходит за пределы компетенции, был поставлен в ходе разбирательства дела. Однако арбитраж может в обоих случаях принять заявление, сделанное с нарушением указанных сроков, если сочтет задержку оправданной.

Наконец, ст. 16 Закона устанавливает несколько правил, касающихся самого постановления арбитража о своей компетенции. Закон предусматривает два варианта постановлений. Арбитраж может вынести отдельное постановление по любому из указанных заявлений стороны как по вопросу предварительного характера, то есть либо до рассмотрения спора по существу, либо до рассмотрения того вопроса, в отношении которого было сделано заявление о компетенции. Но арбитраж может вынести такое постановление в решении по существу спора.

Постановление арбитража о своей компетенции не является окончательным. Оно может быть обжаловано заинтересованной стороной в суд **общей компетенции**, решение которого является окончательным, не подлежащим обжалованию. Если арбитраж постановил что он обладает компетенцией в предварительном порядке, то любая сторона может обратиться в суд с просьбой решить вопрос о компетенции в течение 30 дней после получения уведомления об этом. Причем, пока вопрос решается в суде, арбитраж может продолжать разбирательство и вынести решение по существу спора.

Если постановление о компетенции включено в решение арбитража по существу, то несогласие стороной с компетенцией арбитража в целом или по конкретному вопросу является основанием для оспаривания в суде арбитражного решения (ст. 34).