Федеральное агентство по образованию российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ульяновский государственный университет
Кафедра Таможенного дела и правового обеспечения внешнеэкономической деятельности (ТДиПОВЭД)

Пустынникова Е. В.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНВЕНЦИИ И СОГЛАШЕНИЯ ПО ТОРГОВЛЕ

Учебно-методический комплекс

Ульяновск 2019г

ББК 65054.3
Б 24

Утверждено
Заседанием кафедры Таможенного дела и правового обеспечения внешнеэкономической деятельности (ТДиПОВЭД) (выписка из протокола №…. от….. ноября 2019г. заседания кафедры таможенного дела ИПиГС)
Заседанием Совета ИПиГС

Рекомендовано к изданию решением кафедры экономики и организации производства ИЭиБ УлГУ (протокол № 223/09 от 27.06.2019г.

Рецензенты:
Капканщиков. С.Г.- Зав. кафедрой Экономической теории УлГУ, профессор, доктор экономических наук

Сандальникова Н.В. – к.э.н., доцент каф. Таможенного дела и правового обеспечения внешнеэкономической деятельности (ТДиПОВЭД) УлГУ

Пустынникова Е.В., д.э.н., доцент каф. Экономики и предпринимательства

«Международные конвенции и соглашения по торговле» Учебно-методический комплекс

Пустынникова Е.В.; Ульян. Гос. Ун-т.- Ульяновск: УлГУ, 2019.-390 с.

Комплекс включает руководство по изучению дисциплины, учебное пособие, практикум по дисциплине и нормативные документы. Предназначен для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело при выполнении обязательных семестровых работ, при самостоятельной подготовке докладов и рефератов по изучаемому курсу.

Пустынникова Е.В. 2019г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр
ВВЕДЕНИЕ	5
1.1.Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе	6
2. УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ	7
Тема 1. Международные организации, разрабатывающие документ по проблемам международной торговли и экономического сотрудничества	7
1.1. Критерии развития международных экономических отношений	
1.2. Международные организации как субъекты МЭП	9
Международные организации и международные экономические организации	
1.3. Роль международных организаций в системе мирохозяйственных связей	11
Тема 2. Основные международные конвенции и соглашения, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность	15
2.1. Международные товарные соглашения	15
2.2. Ломейские конвенции	16
2.3. Генеральное соглашение по торговле и услугам (ГАТТ)	18
2.4. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи	21
2.5. Руководство по составлению договора о встречной закупке	32
2.6. Общие условия поставок машинного оборудования	46
2.7. Инкотермс 2010	57
Тема 3. Документы, регулирующие внешнеэкономические расчеты	82
3.1. Правоотношения по документарному аккредитиву	86
3.2. Правоотношения по документарному инкассо	89
3.3. Авансовый платеж и платежи по открытому счету	92
3.4. Условия, формы и методы расчетов в международных сделках. Аккредитив и инкассо.	94
3.5. Банковские гарантии в международных денежных обязательствах	103
3.6. Вексель	105

ТЕМА 4. Конвенции и соглашения, регламентирующие международное инвестиционное сотрудничество 117
4.1. Сеульская Конвенция 119
4.2. Вашингтонская Конвенция 121
4.3. Многосторонние международные договоры и российское законодательство об инвестициях и их роль в обеспечении правового режима иностранных инвестиций в Российской Федерации 127
4.4. Руководство ЮНИДО по подготовке технико-экономических исследований для инвестиционного проектирования 133
Тема 5. Документы, регулирующие вопросы права на интеллектуальную собственность 142
5.1 Международно-правовая охрана авторских прав 145
5.2. Римская конвенция 153
5.3. Парижская конвенция 158
5.4. Евразийская: патентная конвенция 166
Тема 6. Документы, регулирующие международные перевозки 168
6.1. Международные железнодорожные перевозки 169
6.2. Морские перевозки 173
6.3. Воздушные перевозки 177
6.4. Международные автомобильные перевозки 181
6.5. Международные смешанные перевозки грузов 186
Тема 7. Конвенции и соглашения в области международных коммерческих споров 190
7.1. Международно-правовые основы международного коммерческого арбитража 190
7.2. Регламент арбитражного суда Международной торговой палаты 195
7.3. Правила Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты 200
7.4. Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 204
ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ) 206
Задания к выполнению практических работ 208
4. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 226
Нормативные документы 227

Введение

Прогресс мирового хозяйства во второй половине XX в. неразрывно связан с динамичным развитием международных экономических отношений, что обуславливает значимость вопросов по «Международным конвенциям и соглашениям по торговле».

Пособие написано в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования Российской Федерации и предназначен для студентов вузов. Может быть рекомендовано в первую очередь для тех, кого особенно интересуют вопросы управления внешнеторговой деятельностью.

Пособие содержит основные вопросы, включаемые в билеты для экзаменов, зачетов и семинаров. Включение отдельных вопросов в ту или иную главу порой носит условный характер в силу их многоплановости.

Данное пособие может быть использовано студентами при выполнении обязательных семестровых работ, при самостоятельной подготовке по изучаемому курсу.

Пособие содержит достаточный библиографический список литературы учебно–методического, нормативного и справочного характера, рекомендуемой к самостоятельному изучению студентами в ходе освоения данной дисциплины.

Пособие полностью соответствует Государственному Стандарту высшей школы по дисциплине «Международные конвенции и соглашения по торговле».

С пожеланием успехов
Е.В. Пустынникова

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

1.1. Цель преподавания дисциплины

Формирование у студентов интереса к фундаментальным знаниям, стимулирование потребности к экономическим оценкам событий и фактов действительности.

1.2. Задачи дисциплины:

создать базу, позволяющую сформировать адекватную ориентацию студента в международном экономическом пространстве; оказать помощь студентам в рассмотрении международных конвенциях и соглашениях; сформировать активную экономическую позицию студента.

1.3. Перечень дисциплин с указанием разделов (тем), усвоение которых студентами необходимо для изучения данной дисциплины: Международные экономические отношения, Международное частное право, таможенное право.

2. Требования к уровню освоения программы

Студент должен уметь ориентироваться в положениях международных конвенций и соглашений по торговле, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность:

- во внешнеэкономических расчётах;
- в инвестиционном сотрудничестве;
- в международных перевозках;
- в области международных коммерческих споров.

Знать основные международные организации, разрабатывающие документы по проблемам международной торговли и экономического сотрудничества.

Знать, какое влияние оказывают международные правовые акты на содержание внешнеэкономических договоров.

3. Учебное пособие

Тема 1. Международные организации, разрабатывающие документ по проблемам международной торговли и экономического сотрудничества

1.1. Критерии развития международных экономических отношений

Традиционно считается, что суверенитет государства всегда является полным и исключительным. Суверенитет — важнейший качественный признак государства, свойство государственной власти.

Под суверенитетом понимается полнота законодательной, исполнительной и судебной власти, *исключительная компетенция* государства на своей территории. В силу суверенитета одно государство не подчиняется властям другого государства; на территории государства исключается иностранная власть, кроме случаев явно выраженного и добровольного согласия государства на ограничение суверенитета.

МП/МЭП не ограничивает суверенитет, а обеспечивает правовые условия для его реализации, противодействует произволу. МП/МЭП «сковывает» произвол и односторонние действия государств согласованными правилами.

В условиях глобализации мировой экономики в системе МЭО особенно рельефно проявляется тенденция на противостояние между *«правом»* наиболее экономически *сильного* государства (группы государств) и международно-правовым *принципом государственного суверенитета.*

Объективно глобализация означает «снижение административно-экономических границ» для иностранного элемента. В этом и заключается главная проблема современности — соотнести суверенитет с требованием снижения административно-экономических границ в условиях глобализации, осуществляемой при господстве экономической силы государств западного цивилизационного типа.

Суверенитет и глобализация — сущностное противоречие современной эпохи, которое будет разрешаться по мере вызревания необходимых предпосылок. Разграничение сфер действия суверенитета — одна из основных функций международного права. При этом происходит сужение исключительной компетенции государства на его территории.

Так, сегодня государства уже не вправе издавать законы, нарушающие права человека. Уменьшается исключительная компетенция государств в рамках процессов, происходящих в Европейском Союзе, и, следовательно, сужается содержательная сторона суверенитета государств — членов ЕС.

Суверенитет как *качественное* явление — остается, но его *количественные* характеристики меняются.

В сфере МЭО также происходит *интернационализация* многих вопросов исключительной компетенции государств. Это — первый шаг для последующей передачи тех или иных вопросов из-под регулирования исключительно внутренним правом под регулирование преимущественно международным правом/международным экономическим правом.

Так, в настоящее время значительно ограничена компетенция государств в том, что касается применения тарифных и нетарифных мер регулирования товаропотоков. Ограничена компетенция государств в принятии мер валютного регулирования. Механизмами ограничения исключительной компетенции государств служат, в частности, международные организации — это ВТО и МВФ.

Если принять во внимание, что глобализация мировой экономики затрагивает трансграничное движение таких факторов, как *товары, финансы, капиталы (инвестиции), рабочая сила,* то можно сделать вывод об *интернационализации* рано или поздно всех вопросов, связанных с перечисленными факторами. По всем этим направлениям исключительная компетенция государств будет передаваться на многосторонний уровень.

Постепенная передача государствами под регулирование международным правом/международным экономическим правом части своей внутренней компетенции сопровождается отражением в утверждаемых нормах права не только государственных, региональных, блоковых интересов, но и интересов международного сообщества государств целом.

Естественно, экономически сильные государства будут стремиться к тому, чтобы поставить под свой контроль этот процесс заложить свои государственные интересы в механизмы принятия решений теми международными организациями, которые возьмут на себя соответствующее правовое регулирование.

Итак, формирование новой структуры межгосударственных отношений, в том числе и в сфере МЭО (а значит, и новой системы МП/МЭП), непосредственно связано с разграничением — «переливом» — компетенции между государствами и международными организациями/международными экономическими организациями.

Перераспределение компетенции — еще одно проявление формирования *глобальной правовой системы.* И проблематика МЭП находится на переднем крае этих процессов.

1.2. Международные организации как субъекты МЭП

Международные организации и международные экономические организации

Количество международных межправительственных организаций постоянно и быстро растет, поэтому есть затруднения с определением их числа. По некоторым данным, их более 300.

Название организации	Сокращение	Дата вступления
Организация Объединенных Наций	ООН	1945г.
Программа развития ООН	ПРООН	1965г.
Программа ООН по окружающей среде	ЮНЕП	1975г.
Европейская экономическая комиссия	ЕЭК ООН	1947г.
Комиссия ООН по разоружению		1978г.
Конференция ООН по разоружению		1996г.
Конференция ООН по торговле и развитию	ЮНКТАД	1962г.
Фонд ООН для развития в интересах женщин	ЮНИФЕМ	1973г.
Фонд ООН в области народонаселения	ЮНФПА	1969г.
Детский фонд ООН	ЮНИСЕФ	1953г.
Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев		1951г.
Специализированные учреждения ООН		
Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры	ЮНЕСКО	1954г.
Всемирная организация здравоохранения	ВОЗ	1946г., 1992г.
Всемирная метеорологическая организация	ВМО	1948г.
Всемирная организация интеллектуальной собственности	ВОИС	1967г.
Международная организация труда	МОТ	1954г.
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию	ЮНИДО	1985г.
Всемирный почтовый союз	ВПС	1947г.
Международный союз электросвязи	МСЭ	1947г.
Международная организация гражданской авиации	ИКАО	1993г.
Международный валютный фонд	МВФ	1992г.
Группа Всемирного банка		
Международный банк реконструкции и развития	МБРР	1992г.
Международная финансовая корпорация	МФК	1992г.
Международное агентство по гарантиям инвестиций	МАГИ	1992г.
Международная ассоциация развития	МАР	1992г.
Международный центр по урегулированию инвестиционных споров	МЦУИР	1992г.
Другие международные организации		
Международное агентство по атомной энергии	МАГАТЭ	1957г.
Международная организация по миграции	МОМ	1994г. – статус наблюдателя
Всемирная торговая организация	ВТО	1993г. – статус наблюдателя

Всемирная таможенная организация	ВТО	1993г.
Международная организация по сахару		1993г.
Международное эпизоотическое бюро		1994г.
Международный совет по пшенице		1993г. – статус наблюдателя
Организация сотрудничества железных дорог	ОСЖД	1993г.
Международный научно-технический центр	МНТЦ	1993г.
Международный центр научно-технической информации	МЦНТИ	1993г.
Всемирный энергетический Совет	ВЭС	1992г.
Международная электротехническая комиссия	МЭК	1993г.
Международная организация по стандартизации	ИСО	1993г.
Международная организация по законодательной метрологии	МОЗМ	1994г.
Международный Совет Архивов		1956г.
Международное бюро выставок	МБВ	1951г.
Всемирная туристская организация	ВТО	1993г.
Международная организация уголовной полиции	ИНТЕРПОЛ	1993г.
Организация по запрещению химического оружия	ОЗХО	1997г.
Постоянная палата Третейского Суда		1962г.
Международная организация мобильной спутниковой связи		1979г.
Международная организация спутниковой связи	ИНТЕЛСАТ	1993г.
Международная организация космической связи	ИНТЕРСПУТНИК	1993г.
Движение неприсоединения		1998г.
Межпарламентский Союз	МС	1994г.
Подготовительная комиссия организации по ДВЗЯИ		1996г.
Международная организация по экономическому и научно-техническому сотрудничеству в области электротехнической промышленности	ИНТЕРЭЛЕКТРО	1993г.
Международная федерация инвалидов		1991г.
Всемирная федерация глухих		1950г.
Международный совет военного спорта		1993г.
Региональные организации		
Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе	ОБСЕ	1992г.
Совместная консультативная группа по договору об обычных вооруженных силах	СКГ	1992г.
Консультативная комиссия открытого неба Договора по открытому небу	ККОН	1992г.
Европейский банк реконструкции и развития	ЕБРР	1992г.
Совет евроатлантического партнерства	СЕАП	1997г.
Европейская конференция министров транспорта	ЕКМТ	1996г.
Европейский вещательный союз	ЕВС	1993г.
Европейская энергетическая Хартия	ЕЭХ	1991г.
Европейская спортивная конференция	ЕСК	1995г.
Европейская организация спутниковой связи	ЕВТЕЛСАТ	1994г.
Центрально-Европейская Инициатива	ЦЕИ	1996г.

1.3. Роль международных организаций в системе мирохозяйственных связей

Международные организации — вторичные, производные субъекты МП/МЭП. Они являются субъектами в том объеме прав и обязанностей, которым их наделили государства-участники.

Из числа международных организаций достаточно условно можно выделить категорию организаций, которые специализированно занимаются экономической проблематикой, связаны с трансграничным движением ресурсов. Такие организации можно назвать *международными экономическими организациями.*

К международным экономическим организациям в таком понимании относятся: Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ) и др.

Надо иметь в виду, что экономической проблематикой занимаются многие международные организации, например ООН или Организация международной гражданской авиации (ИКАО). Однако у таких организаций экономические вопросы — лишь часть компетенции и не всегда преобладающая. Тем не менее подобного рода международные организации можно было бы обобщенно и условно назвать организациями, осуществляющими функции экономического характера (или короче: организациями экономического характера).

Международные организации принято подразделять на:

•универсальные и региональные (ООН и Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС);

•организации общей компетенции и организации специальной компетенции (Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе — ОБСЕ и Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС);

• межправительственные и неправительственные Евразийское экономическое сообщество — ЕврАзЭС и Международная торговая палата — МТП);

•общеэкономические и отраслевые экономические (Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН). Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ). Организация ООН по промышленному сотрудничеству (ЮНИДО), группа Всемирного банка и МБРР. Международная ассоциация развития (МАР). Международная финансовая корпорация (МФК). Международное агентство по

инвестиционным гарантиям (МАИГ). Всемирная организация интеллектуальной собственности. Организация по экономическому сотрудничеству и развитию — ОЭСР, международная морская организация (ИМО) и Организация стран — экспортеров нефти — ОПЕК). Следовало бы также добавить и классификацию организаций на:

1) организации *сотрудничества;*

2) организации, являющиеся институциональной основой экономической *интеграции.*

Универсальные экономические организации группируются вокруг Организации Объединенных Наций, на которую уставом возлагается задача развивать международное экономическое сотрудничество.

В рамках системы ООН образовалась подгруппа организаций, внутренняя структура которых отмечена разнообразием, а характер деятельности — сложностью.

По замыслу основателей правопорядка, создававшегося после второй мировой войны, данная подгруппа организаций должна была сосредоточиться вокруг генеральной Ассмблеи ООН, Экономического и Социального совета, их вспомогательных органов. Три организации должны были находиться в орбите этого центра.

Две из них появились на конференции в Бреттон-Вудсе в июле 1944 г.: это — *Международный валютный фонд (МВФ)* и *Международный банк реконструкции и развития (МБРР).*

Задачи обеих организаций задумывались как вспомогательные, потому что они должны были приходить на помощь, когда государства сталкивались с трудностями либо конъюнктурного, либо структурного характера. Обе организации к тому же должны были работать в тесном взаимодействии друг с другом,

Общность их правового статуса состояла и в том, что обе организации становились специализированными учреждениями ООН. Кроме того, членство в одной организации предполагало и членство в другой. Все это свидетельствует, что и Фонд, и Банк задумывались как часть единого международного экономического порядка, характеризующегося тесными взаимосвязями.

Завершить становление нового порядка должен был третий элемент системы — *Международная торговая организация (МТО),* создание которой не удалось.

Устав МТО, принятый в марте 1948 г. и получивший название Гаванской хартии, не был ратифицирован из-за противодействия Сената США. Образовавшийся организационно-правовой вакуум был частично заполнен (считалось, что временно) вступившим в силу Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ). Текст ГАТТ (ст. XXIX) воспринял общие принципы глав I — IV и IX Гаванской хартии.

В ходе многосторонних торговых переговоров *Уругвайского раунда* (1986—1993) зародилась новая международная организация, которая должка была прийти на смену ГАТТ, — Всемирная торговая организация (ВТО). Она начала функционировать с 1 января 1995 г. ВТО, в отличие от МВФ или Всемирного банка, не является *специализированной организацией* ООН, несмотря на свой универсальный характер.

МВФ и МБРР в настоящее время имеют почти тот же состав и такой же уровень универсальности, что и ООН. ВТО по состоянию на середину 2003 г. насчитывала около 150 государств-участников; более 30 государств ведут с ней переговоры о вступлении.

В связи с этим можно напомнить одно из консультативных заключений Международного Суда ООН 1949 г., суть которого состоит в том, что стремящиеся к универсальности международные организации приобретают «объективную международную правосубъектность», а не только правосубъектность, признаваемую государствами-участниками.

Для того чтобы существовать в гражданско-правовых отношениях, международные организации наделяются правами юридического лица. Его образование санкционируется соответствующим правопорядком. Например, ООН — юридическое лицо штата Нью-Йорк (США), ЮНЕСКО — французское юридическое лицо, МОТ, ВОЗ, Международный союз электросвязи, Международный почтовый союз и др. — юридические лица кантона Женева Швейцарской Конфедерации, Международный валютный фонд — юридическое лицо федерального округа Колумбия (США), МАГАТЭ — австрийское юридическое лицо и т. д.

Странами — членами СНГ была создана международная кредитно-финансовая организация — Межгосударственный банк (далее — Банк). Согласно международно-правовому договору об учреждении Банка местом его пребывания стал город Москва (Российская Федерация). Вследствие этого 30 июля 1996 г. Межгосударственным банком и Правительством РФ было подписано Соглашение об условиях пребывания Межгосударственного банка на территории РФ. В Соглашении, в частности, указывается, что Банк

пользуется правами юридического лица на территории России, правомочен заключать международные и другие соглашения, приобретать, арендовать, отчуждать движимое и недвижимое имущество и распоряжаться им, совершать другие действия, направленные на выполнение задач, возложенных на Банк его уставом. Наряду с этим договором и принятыми в его. исполнение внутригосударственными актами РФ предусматривалось, что Банк освобождается от всех налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых на территории России, за исключением тех, которые представляют собой плату за пользование конкретными видами обслуживания. Должностные лица Банка (согласно списку, утверждаемому Советом Банка) приравнены по объему привилегий и иммунитетов к дипломатическим представителям иностранных государств на территории РФ. Налогообложение окладов и вознаграждений, выплачиваемых сотрудникам Банка, осуществляется в соответствии с законодательством РФ и ее международными договорами. Привилегии и иммунитеты, предоставленные Соглашением, не распространяются на должностных лиц Банка, являющихся гражданами РФ.

В то же время Банк обязан производить обязательные отчисления в фонды занятости государств, гражданами которых являются сотрудники Банка, а также в пенсионные фонды государств, на территории которых эти сотрудники постоянно проживают. Взносы по обязательному медицинскому страхованию уплачиваются Банком в соответствии с порядком, действующим в РФ.

Хозяйственная деятельность международных организаций в современных условиях носит достаточно широкий характер. Например, МАГАТЭ, будучи специализированным учреждением ООН, осуществляет наряду с контролем и координацией сотрудничества государств непосредственные научные исследования в области ядерной энергетики. В рамках этого направления деятельности МАГАТЭ развернула систему перепоручения проведения исследований национальным институтам соответствующих стран и с целью конкретной разработки тем в данной области заключает с национальными институтами договоры, которые имеют гражданско-правовую природу.

Безусловно, подобные инструменты сотрудничества были бы невозможны, если бы международная организация не имела статуса юридического лица — полноправного субъекта гражданско-правовых отношений в национально-правовой сфере кокретного государства.

Презюмируется, что международная органу зация становится правосубъектным в цивилистическом смысле образованием с момента регистрации ее устава (учреждения) либо включения в реестр юридических лиц государства местонахождения, которое, как правило, указывается в ее учредительных документах, конституирующих ее прежде всего как субъект международного публичного права. В этой связи правоспособность такого юридического лица определяется по закону того государства, в котором находится штаб-квартира международной межгосударственной (межправительственной) институции.

Например, в Евразийской патентной конвенции, учредившей Евразийскую патентную организацию, которая открыта для любого третьего государства, указывается: «Организация является межправительственной организацией, имеющей статус юридического лица. Организация обладает в каждом Договаривающемся государстве правоспособностью, которая признана за юридическими лицами в соответствии с законодательством данного государства. Организация может приобретать и распоряжаться движимым и недвижимым имуществом и защищать свои права в суде. Местонахождение штаб-квартиры организации — город Москва, Российская Федерация» (п. 5 ст. 2).

Что же касается правового положения неправительственных международных организаций, то оно подчиняется общему принципу регулирования, установленному в коллизионных и материальных нормах действующего права соответствующего государства.

Тема 2. Основные международные конвенции и соглашения, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность

2.1. Международные товарные соглашения

В международной торговой системе существует группа *многосторонних соглашений,* которые *регулируют отдельные товарные рынки,* например так называемые *международные товарные соглашения:* по сахару, пшенице, какао, кофе, олову, каучуку, оливковому маслу, хлопку, джуту, свинцу, цинку. Действие некоторых таких соглашений по объективным причинам либо пока не продлено на очередной срок, либо приостановлено.

Цель соглашений — регулировать транснациональные рынки товаров, обеспечить их устойчивость, согласовать интересы стран-экспортеров и стран-импортеров, установив надлежащее соотношение между спросом и

предложением путем применения системы квот, стабилизационных запасов, гарантированных обязательств на покупку и продажу. На основе ряда товарных соглашений (по сахару, кофе, какао, каучуку) созданы соответствующие международные организации.

Вначале товарные соглашения создавались и функционировали автономно. В 60-е гг. XX в. ЮНКТАД приняла на себя координирующие функции по регулированию транснациональных сырьевых товарных рынков на многосторонней основе. Это воплотилось в последующем в принятии специальной Интегрированной программы для сырьевых товаров ЮНКТАД.

«Интегрированная программа для сырьевых товаров» была принята на IV сессии ЮНКТАД в 1974 г. (рез. 93/1У). Целями программы были: обеспечение стабильных условий торговли, повышение и поддержание реальных доходов путем увеличения экспортных поступлений, улучшение доступа на рынки, диверсификация производства, расширение переработки в РС повышение конкурентоспособности натуральных товаров, улучшение системы сбыта и маркетинга.

Программа охватила своим действием 18 товаров: бокситы, марганец, фосфаты, железная руда, олово, медь, хлопок, джут, тропическая древесина, каучук, бананы, какао, кофе, сахар, чай, растительное масло и др.

Зона, в пределах которой осуществляется движение товара и финансовых средств в его оплату, взаимодействуют интересы импортеров и экспортеров, образует *трансграничный товарный рынок.*

Преобладающая часть всех товарных рынков находится в правовом поле соглашений пакета ВТО.

Вместе с тем и в рамках ВТО, и за пределами этой системы образовались или образовываются правовые режимы, регулирующие отдельные товарные рынки, товарные секторы и целые группы товаров: рынок услуг, рынок полуфабрикатов, рынок машин и оборудования, рынок сырьевых товаров.

Практика реализации товарных соглашений столкнулась с таким количеством проблем, споров, нарушений, что зачастую ставятся под сомнение перспективы потоварного / секторального регулирования рынков.

Механизм ряда соглашений (по сахару, кофе, каучуку, молочным продуктам) был направлен на регулирование рынка: в части объемов производства; цен; масштабов экспорта.[1]

[1] Стабилизирующее, регулирующее воздействие соглашений достигается различными способами. В Соглашении по молочным продуктам пакета ВТО установлены минимальные экспортные цены на разные виды молочных продуктов. Контроль за ценами, санкции за отклонение от установленных цен устанавливают соответствующие товарные комитеты,

2.2. Ломейские конвенции

Система стабилизации товарных рынков существует во взаимоотношениях между ЕС и развивающимися странами в рамках так называемых Ломейских конвенций.

Первая Ломейская конвенция была подписана в 1975 г. между странами-членами ЕС, с одной стороны, и 46 государствами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ), с другой стороны, сроком на 10 лет. По истечении каждого 10-летнего периода подписывается новая редакция Ломейской конвенции.

В основу стабилизационных механизмов Конвенции положены так называемые программы «Стабэкс» и «Сисмин».

«Стабэкс» — это система, согласно которой ЕС гарантирует государствам АКТ определенный уровень экспорта сырьевых товаров; в ней заложен также механизм компенсации потерь вследствие конъюнктуры мирового рынка тем государствам, экономика которых зависит от экспорта небольшой номенклатуры сырьевых ресурсов.

Система «Стабэкс» применяется к 12 группам товаров, в основном сельскохозяйственных: арахисовые, какао, кофе, хлопок, кокосовые, продукты пальм, кожи, древесина, чай, железная руда, др.

Система «Сисмин» направлена на финансовую поддержку и обеспечение конкурентоспособности минерально-сырьевого потенциала стран АКТ. Она охватывает следующие виды минерального сырья: медь, кобальт, бокситы, алюминий, фосфаты, марганец, олово, железистые пириты, уран.

Финансирование по программе «Сисмин» осуществляется в форме специальных— льготных— кредитов под 1 % годовых сроком на 40 лет с отсрочкой платежей по процентам на 10 лет. 66.

функционирующие в рамках Соглашения. В основу Соглашения по кофе легло увязывание объемов экспорта с уровнем цен на рынке. Глобальная экспортная квота, ежегодно распределяемая Международным советом по кофе, состоит из двух составных частей — неизменяемой части (70 % квоты) и изменяемой (30 %).

Неизменяемая часть распределяется между государствами-экспортерами пропорционально их экспортному потенциалу. Изменяемая — распределяется в качестве резервов по товарным стокам (складам). В зависимости от колебаний цены товарные массы этой части квоты либо выбрасываются на рынок из резерва, либо направляются в резерв. Так осуществляется стабилизация товарного рынка, обеспечивается *порядок* на нем.

В Соглашениях по натуральному каучуку и какао были еще более усилены механизмы взаимодействия цены и контроля за объемами экспорта, предусмотрена система единого товарного запаса.

2.3. Генеральное соглашение по торговле и услугам (ГАТТ)

Гаванская хартия. Если преобладающую часть своей цивилизованной торговой истории государства регулировали отношения в сфере международной торговли *методом двустороннего регулирования,* заключая друг с другом торговые договоры, то во второй половине XX в. началось «переключение» на *метод многостороннего регулирования* — через многосторонние договоры и соответствующие международные организации.

Переход к *многостороннему* регулированию международной торговли обозначился сразу после второй мировой войны параллельно с созданием Бреттонвудской валютно-финансовой системы (см. главу «Международное финансовое право»).

В 1945 г. США вышли с предложением создать для этих целей Международную торговую организацию (МТО). В дальнейшем работа по созданию МТО сконцентрировалась под эгидой ЭКОСОС ООН. Разработка Устава (Хартии) МТО осуществлялась на Лондонской конференции в октябре 1946 г., Женевской конференции в августе 1947 г. и завершилась на конференции в Гаване (ноябрь 1947 г. — март 1948 г.).

Устав МТО, получивший название Гаванской хартии, был подписан более чем 50 государствами и должен был вступить в силу после ратификации большинством подписавших стран. Однако Хартия не была ратифицирована ими (из-за изменившейся позиции США) и не вступила в силу. СССР не принимал участия в создании МТО.

Рассмотрим наиболее важные статьи ГАТТ — главного нормативного акта, регулирующего на многостороннем уровне «видимую» международную торговлю, т.е. торговлю *товарами* в узком смысле термина «товары» (в отличие от торговли *услугами* — «невидимыми» товарами).

Первая часть ГАТТ (в нее входят статьи I и II)

СТАТЬЯ 1 устанавливает предметную сферу действия РНБ. Согласно клаузуле о наиболее благоприятствуемой нации, содержащейся в ГАТТ, механизм наибольшего благоприятствования распространяется в отношении:

- таможенных пошлин и сборов;
- методов их взимания;
- перевода платежей за импорт/экспорт;
- мер регулирования импорта/экспорта;
- взаимных таможенных уступок.

При этом согласно статье V (п. 5) механизм действия РНБ распространяется также на вопросы *транзита* товаров, а согласно статье IX — на вопросы *маркировки* товаров (п.1).

СТАТЬЯ II предусматривает механизм распространения РНБ на таможенные уступки, о которых стороны договаривались во время МТП.

Взаимно согласованные уступки распространялись в силу и через механизм РНБ на все остальные страны-участницы ГАТТ (с учетом соответствующих исключений).

Вторая часть (статьи III — XXIII)

СТАТЬЯ III устанавливает принцип предоставления национального режима в отношении:

•внутренних налогов, сборов, законов, правил, относящихся к купле-продаже, перевозке, распределению, использованию, переработке товаров на внутринациональном рынке (унификация внутренних правовых режимов);

•из национального режима исключаются нормы, регулирующие *правительственные закупки.*

При этом согласно статье VIII ГАТТ величина внутреннего налога должна быть ограничена примерной стоимостью оказанных услуг, платежом за которые он является, а сам он не должен преследовать протекционистские и фискальные цели.

СТАТЬЯ V провозглашает принцип свободы транзитных перевозок. Государства должны освобождать такие перевозки от всех таможенных пошлин, транзитных сборов, кроме сборов, соразмерных административным расходам и стоимости предоставленных услуг.

Механизм РНБ распространяется на транзитные перевозки (п. 5).

СТАТЬЯ VI посвящена правилам применения антидемпинговых и компенсационных пошлин в случае субсидирования. На устранение практики субсидирования экспорта направлена также статья XVI ГАТТ.

СТАТЬЯ VII определяет общие принципы оценки товара для таможенных целей.

СТАТЬЯ VIII формулирует обязанности по сокращению таких нетарифных ограничений, как сборы и формальности, связанные с импортом/экспортом.

СТАТЬЯ IX распространяет РНБ на требования, предъявляемые к маркировке товаров.

СТАТЬЯ XI запрещает введение или сохранение количественных ограничений на импорт/экспорт, будь то в форме квот, лицензий или других

мер, кроме таможенных пошлин, налогов и сборов. Статья определяет также исключения из этого общего запрета.

СТАТЬЯ XII разрешает временное применение количественных ограничений в целях обеспечения своего внешнего финансового положения, предотвращения угрозы сокращения валютных резервов, равновесия платежного баланса.

СТАТЬЯ XIII устанавливает недискриминационный режим в отношении запрещений, ограничений импорта/экспорта.

СТАТЬЯ XIV определяет временные исключения из недискриминационного режима в отношении запрещений, ограничений импорта /экспорта.

СТАТЬЯ XVI направлена на устранение практики субсидирования экспорта.

СТАТЬЯ XVII посвящена практике действий государственных предприятий в международной торговле; такие предприятия в экспортно-импортных операциях должны руководствоваться исключительно коммерческими соображениями и не допускать дискриминации в своей внешней торговле.

СТАТЬЯ XVIII предусматривает регулярное проведение многосторонних торговых переговоров на основе потоварного подхода на предмет снижения таможенных пошлин, закрепления пошлин на существующем или согласованном уровне .

СТАТЬЯ XIX разрешает государствам временно на недискриминационной основе приостанавливать свои обязательства по таможенным уступкам, принимать защитные меры в случае угрозы причинения ущерба отечественным производителям.

СТАТЬЯ XX позволяет государствам прибегать на недискриминационной основе к *общим исключениям* из режима ГАТТ в случаях защиты общественной морали; охраны жизни, здоровья человека, животных, растений; импорта/экспорта золота и серебра; охраны художественных, исторических, археологических ценностей; исполнения международных товарных соглашений и др.

СТАТЬЯ XXI позволяет государствам отступать от положений ГАТТ по соображениям безопасности, в том числе в отношении расщепляемых (радиоактивных) материалов; торговли оружием; мер, принимаемых в исполнение обязательств на основании Устава ООН для сохранения международного мира и безопасности.

Третья часть (статьи XXIV— XXXV)

СТАТЬЯ XXIV формулирует исключения из РНБ в пользу преимуществ в рамках приграничной торговли, таможенных союзов, зон свободной торговли.

СТАТЬЯ XXV предусматривает, в частности (п. 5), возможность в исключительных обстоятельствах временного освобождения (\\?ауег) соответствующего государств от обязательств по ГАТТ при условии одобрения такого освобождения квалифицированным большинством голосов.

СТАТЬЯ XXIX устанавливает обязательство государств соблюдать принципы глав I—VI и IX Устава МТО (Гаванской хартии).

СТАТЬЯ XXXV предусматривает, что ГАТТ может не применяться между двумя государствами-участниками, если они не вели переговоры по тарифным уступкам или одно из них не соглашается на применение положений ГАТТ при присоединении к нему другой стороны.

В 1964 г. в текст ГАТТ была добавлена Часть IV (ст. XXXVI — XXXVIII), касающаяся условий применения положений ГАТТ к развивающимся странам. Она вошла в силу в 1966 г.

Четвертая часть (статьи XXXVI— XXXVIII)

СТАТЬЯ XXXVI посвящена принципам и целям содействия развитию развивающихся стран и закрепляет (п.8) отказ от взаимности при предоставлении развитыми государствами преференций в пользу развивающихся стран.

Это еще одно положение, которое легло в основу международно-правового института — *права экономического развития.*

Важная особенность ГАТТ, заложенная в его конструкцию, состоит в чрезвычайной гибкости его положений, возможности саморазвития этой правовой системы, совершенствования правовой и организационной инфраструктуры ГАТТ в соответствии с меняющимися условиями МТ.

Сложившееся на основе ГАТТ учреждение без малого 50 лет выполняло функции международной торговой организации.

2.4. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи

Существенные различия в нормах национального законодательства, регулирующего отношения купли-продажи, являются несомненно, фактором, сдерживающим развитие торговых отношений между государствами. Стороны договора международной купли-продажи (далее — договор МКП)

стремятся во избежание различных двусмысленных толкований как можно подробнее оговорить свои отношения в договоре. В связи с этим возникает потребность в создании унифицированных норм, регулирующих международную куплю-продажу. Наиболее важным результатом в этой области является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая на дипломатической конференции в Вене в 1980 г. и получившая широкую известность как Венская конвенция 1980 г.

Процесс создания подобного нормативного акта о международной купле-продаже товара был начат перед началом Второй мировой войны. В начале 30-х годов Международный институт унификации частного права подготовил проекты двух единообразных законов о купле-продаже товара и о заключение договора купли-продажи товаров для обсуждения с представителями различных государств в Лиге Наций. Однако работа над законами была прервана Второй мировой войной. Она была возобновлена лишь в 50-х годах. Эта работа завершилась принятием в 1964 г. на состоявшейся в Гааге дипломатической конференции двух конвенций: Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товара и Конвенции о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товара. Их принятие в целом положительно повлияло на развитие процесса унификации и принятие национальных нормативные актов по вопросам международной купли-продажи. Однако данные конвенции не учитывали интересы большинства государств, участвующих во всемирном торговом обороте, в частности не учитывали специфику различных сложившихся систем права.

Эти и другие причины, обусловленное потребностями международного торгового оборота, побудили Комиссию ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) подготовить новый документ по унификации норм, регулирующих договор международной купли-продажи.

Подготовленная Комиссией Конвенция о договорах международной купли-продажи товара была принята на конференции в Вене 10-11 апреля 1980 г. в присутствии представителей 62 стран, а также различных международных правительственных и неправительственных организаций. Данная Конвенция носит универсальный и компромиссный характер, поскольку в ней учтены принципы и институты различных правовых систем, а также приняты во внимание новые тенденции в международной торговле.

Венская конвенция, которую подписали более 60 государств, вступила в силу с 1 января 1988 г.[2]

В преамбуле Венской конвенции отмечается, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать ее развитию. В ней также подтверждаются принципы равенства и взаимной Выгоды как основные для развития международной торговли и дружественных связей между народами.

К договорам международной купли-продажи Венская конвенции относит договоры купли-продажи, заключаемые между контрагентами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

Если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, во внимание принимается то из них, с которым договор имеет наиболее существенную связь. Ни национальность сторон, ни их гражданский или торговый статус не принимаются во внимание при решении вопроса о применимости Венской конвенции. Факт места нахождения сторон в разных государствах должен быть закреплен в договоре купли-продажи или вытекать из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами. Отметим несколько положений, связанных с особенностями применения Венской конвенции.

1. Положения Конвенции являются юридически обязательными для всех лиц, находящихся под юрисдикцией государства — участника Конвенции (в том числе и России), при условии, что договор купли-продажи заключен со стороной, находящейся под юрисдикцией другого государства-участника.

2. Вместе с тем Конвенция носит диспозитивный характер. Диспозитивность проявляется на двух уровнях. Во-первых, в соответствии со ст. 92 государство при присоединении к Конвенции вправе сделать оговорку о том, что оно не будет связано либо I «Заключение договора», либо ч. III «Купля-продажа товаров». Например, Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция сделали оговорку о неприменении ч. II Конвенции. Следовательно, на территории данных государств она действует в урезанном виде, и если российский предприниматель заключает договор с предпринимателями из этих стран, то он не обязан руководствовать положениями ч. II Конвенции.

Раньше порядок заключения договора МКП и его содержание регламентировались двумя вышеназванными конвенциями 1964

[2] На территории СССР она вступила в силу с 1 сентября 1991г.

«Относительно единообразного закона о заключении договора международной купли-продажи» и «Относительно единообразного закона о международной купле-продаже товаров». Государства могли участвовать в одной из них. Венская конвенция призвана заменить оба акта 1964 г., в ней есть положение (ст. 99), что при присоединении государство обязано денонсировать ту конвенцию 1964 г. в которой оно участвует. Поэтому и было включено в Венскую конвенцию положение о праве присоединяющегося государства отказаться от применения той или иной ее части.

Во-вторых, диспозитивность Венской конвенции обращена и к самим сторонам договора МКП. Согласно ст. 6 стороны могут исключить применение Конвенции полностью. Например, в тексте договора МКП стороны прямо укажут, что положения Конвенции не применимы для регулирования отношений сторон пес данному договору. Стороны могут отступить от любого конкретного положения Конвенции или изменить его действие. При этом, однако, сделано одно исключение: стороны не вправе отступить от ст. 12 или изменить ее действие.

Включение в договор МКП указания о применимом праве (в силу коллизионного принципа автономии воли) как соглашение сторон о неприменении Венской конвенции в целом не может быть однозначно. Например, стороны, имеющие коммерческие предприятия на территории государств, участвующих в Конвенции, выбрали в качестве применимого право государства, которое не является участником Конвенции. Воля сторон юридически обязательна, и их отношения должны регулироваться избранным ими правопорядком. Но стороны прямо не отказались от применения Конвенции, поэтому в случае пробела в избранном национальном праве субсидиарно будут применяться положения Венской конвенции. Напротив, ответ будет иным, если стороны выбрали право государства, которое является участником Конвенции. Даже если стороны или одна из них не имеют коммерческого предприятия на территории участвующего в Конвенции государства, положения Конвенции могут быть применимы на основании п. 1 (Ь) ст. 1, предусматривающего ее применение, «когда согласно нормам международного частного права применимо право Договаривающегося государства». В этом случае избранное сторонами право будет лишь субсидиарно применяться по вопросам, которые либо вообще не входят в предмет Конвенции, либо входят, но «прямо в ней не разрешены» (п. 2 ст. 7).

3. Венская конвенция понимает «товар», который является предметом купли-продажи, как определенную материальную вещь, а не право. Эти вещи могут иметь как родовые признаки, так и индивидуальные. Товары могут существовать в момент заключения договора или должны быть произведены в будущем. Покупатель (заказчик) вправе поставить материалы для изготовления товара. Поэтому Конвенция проводит разграничение между договором МКП товара, изготавливаемого из «давальческого» сырья, который регулируется Конвенцией, и договором подряда, который Конвенцией не регулируется: договор на поставку товаров, подлежащих изготовлению, считается договором купли-продажи, если сторона, заказывающая товар, не берет на себя обязанность поставить *«существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров»* (п. 1 ст. 3).

4. Из сферы действия Конвенции исключен по различным причинам целый ряд товаров (ст. 2):

а) товары для личного семейного или домашнего пользования, что связано с имеющимся в большинстве стран законодательством о защите потребителей, нормы которого в большинстве случаев носят императивный характер;

б) товары, проданные с аукциона, в связи с тем, что при их продаже руководствуются специально разработанными аукционными правилами;

в) товары, подлежащие принудительной продаже в силу закона (например, исполнительное производство);

г) другие специфические товары (фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы, деньги, суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке, электроэнергия).

5. Применение Конвенции ограничено и по кругу вопросов. Не все вопросы, связанные с куплей-продажей, решаются в ней. Согласно ст. 4 Конвенция регулирует *«только заключение договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора».* Эти Две группы отношений соответственно регулируются ч. II «Заключение договора» и ч. III «Купля-продажа товаров». Именно эти части являются сердцевиной, основной содержательной частью Конвенции. Две другие части (I и IV) решают главным образом вопросы, связанные с функционированием Конвенции как международного договора.

Дополнительно Конвенция перечисляет вопросы, к которым она не применяется:

а) действительность самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;

б) последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар;

в) ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Следовательно, Конвенция регулирует порядок заключения договора МКП (оферту, акцепт, момент заключения договора), права и обязанности сторон по договору МКП, переход рисков случайной гибели или повреждения товара, ответственность сторон за неисполнение своих обязательств, освобождение от ответственности.

Порядок заключения договора купли-продажи рассматривается во второй части Венской конвенции. Она устанавливает перечень необходимых условий действительности *оферты* (предложение заключить договор), а именно: наименование товара и цена —определенная или определимая. Кроме того, оферта должна быть адресована конкретному лицу. Но если в оферте не указана цена товара и не указан порядок ее определения, то ст. 55 предусматривает возможность заключения контракта без указания цены. В этом случае считается, что стороны предполагали ссылку на цену, которая в момент заключения договора взималась за такие товары на подобных условиях.

Оферта вступает в силу с момента получения ее адресатом и может быть *отзывной* и *безотзывной.* Нельзя отозвать оферту, если в ней указывается определенный срок для *акцепта* (согласие заключить договор) или адресат оферты рассматривал ее как безотзывную. После рассмотрения оферты адресат должен ее акцептовать, сделав определенное заявление, или совершить определенные действия, свидетельствующие о согласии с офертой. Молчание или бездействие само по себе акцептом не являются.

Акцепт должен содержать лишь согласие с офертой и не вносить какие-либо встречные предложения, в противном случае это будет считаться отклонением оферты. *Согласие на заключение договора, в котором предлагаются новые условия, не является акцептом, а рассматривается как новая оферта.* Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу, т. е. с момента получения акцепта оферентом по адресу коммерческого предприятия или по его месту жительства.

Третья часть Венской конвенции является самой обширной и состоит из пяти глав. В ней вводится понятие *существенное нарушение договора* и

дается его определение. Нарушение договора одной из сторон признается существенным, если вследствие этого другая сторона в значительной степени лишается того, на что могла бы рассчитывать на основании договора. Именно на этом основании одна сторона может заявить другой стороне посредством извещения о расторжении договора. Конвенция не предусматривает автоматического расторжения договора в силу самого факта его существенного нарушения (ipso facto avoidance), как это имело место в Гаагской конвенции 1964 г. (ст. 26, 30), поскольку такая возможность вела бы к неопределенности в понимании сторонами факта существования действительного договора.

Обязанности продавца. Согласно Венской конвенции продавец обязан поставить в определенное место в определенные сроки товар, соответствующий требованиям договора и Конвенции, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар (ст. 30).

Конвенция различает поставку с использованием перевозчика и без использования такового. Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара, то обязательства продавца считаются выполненными с соответствующим переходом рисков утраты или повреждения товара на покупателя в месте нахождения и в момент сдачи товара первому перевозчику. В другом случае товар должен представляться покупателю в согласованном с продавцом месте или в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца. Документы, относящиеся к товару, продавец обязан передать в срок, в месте и в форме, предусмотренные договором.

Обычно стороны согласовывают вопросы качества товара в самом договоре. Но если в последнем это не отражено, то продавец обязан поставить товар, пригодный для тех целей, для которых товар такого же описания обычно используется. Если же в договоре прямо или косвенно указана конкретная цель, для которой будет использован товар, то продавец при поставке товара Должен также учитывать эту цель.

Товар не будет считаться поставленным в соответствии с договором, если продавец поставил товар с определенным обременением, связанным с притязаниями или правами на товар со стороны третьих лиц. Таким образом, в обязанность продавца помимо фактической поставки товара входит обязанность предварительно проинформировать покупателя о необходимости принятия товара, о существующих или возможных

притязаниях третьих лиц на товар. При согласии покупателя принять товар, обремененный таким правом, продавец может осуществить поставку.

Обязанности покупателя. В обязанности покупателя по Венской конвенции входят уплата цены за товар и принятие поставки в соответствии с требованиями договора (ст. 53).

Обычно обязательство покупателя относительно места и времени осуществления платежа указывается в договоре. Но если в договоре купли-продажи отсутствуют такие положения, то покупатель обязан уплатить цену за товар продавцу в месте нахождения его коммерческого предприятия или в месте передачи товара Причем покупатель обязан уплатить цену за товар в момент передачи продавцом в распоряжение покупателя либо самого товара либо товарораспорядительных документов, если не установлен какой-либо конкретный срок для уплаты цены.

При уплате цены покупатель также должен принимать во внимание и условие о переходе риска утраты и повреждения товара. Если утрата или повреждение товара имеет место после того, как риск перешел на покупателя, то последний не освобождается от обязанности уплатить цену. Особое значение в этом случае имеет установление момента перехода риска с продавца на покупателя. Например, при наличии в договоре условия о перевозке товара риск утраты или повреждения определяется в момент передачи товара первому перевозчику для покупателя.

Предвидимое нарушение договора. Согласно этому положению стороны имеют право приостановить исполнение своих обязательств по договору, если после заключения договора становится ясно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств. В этом случае при наличии условий возможного «существенного» нарушения договора потерпевшая сторона вправе заявить о его расторжении.

Ответственность сторон. Конвенция уделяет много внимания ответственности сторон за неисполнение своих обязательств (независимо от того, полное или частичное неисполнение). Отметим наиболее важные, концептуальные положения.

1. Конвенция исходит из понимания ответственности как особого вида правоотношений, которые возникают между сторонами существующего правоотношения, если они нарушили свои первоначальные обязательства. То есть конвенционная концепция ответственности принципиально отличается от весьма распространенного в нашей доктрине понимания юридической

ответственности как санкции, применяемой к стороне, нарушившей свои обязанности.

Исходя из такого понимания ответственность не выделена в отдельную главу, ее правила помещены соответственно в главах, регулирующих обязанности продавца или покупателя, и называются «средства правовой защиты в случае нарушения договора» в одном случае продавцом, в другом — покупателем. В качестве средств правовой защиты выступают дополнительные права, которые возникают у покупателя, если продавец не выполнил свои обязанности по договору, и наоборот, дополнительные права возникают у продавца, если покупатель не выполнил свои обязанности. Причем каким дополнительным правом воспользоваться для защиты своих интересов, прежде всего решает потерпевшая сторона (ряд условий применения конкретного дополнительного права определен самой Конвенцией). У другой стороны, которая не выполнила свои обязанности, возникают при этом дополнительные обязанности выполнить требования потерпевшей стороны.

2. Система дополнительных прав построена на четырех основополагающих правилах:

а) первое правило исходит из принципа реального исполнения обязательств. Как продавец, так и покупатель при неисполнении своим контрагентом обязанностей по договору могут воспользоваться мерами, стимулирующими реальное исполнение договора. Например, покупатель может потребовать от продавца замены товара (п. 1 ст. 46) или исправления несоответствия товара условиям контракта (п. 3 ст. 46), предоставить определенный срок для исполнения обязанностей (п. 2 ст. 47) или исправить несоответствие товара за свой счет с отнесением расходов на продавца. Продавец, в свою очередь, имеет право также установить срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязанностей;

б) второе правило исходит из принципа возможности расторжения договора. Однако потерпевшая сторона вправе заявить о расторжении договора лишь тогда, когда неисполнение обязательств другой стороной является существенным нарушением договора. Причем если сторона потребовала реального исполнения обязательств и назначила дополнительный срок, то неисполнение обязательств в этот дополнительный срок автоматически превращается в существенное нарушение договора;

в) третье правило касается возмещения убытков: независимо от того, каким защитным правом воспользовалась потерпевшая сторона, она имеет

право требовать возмещения убытков (ст. 74— 76), под которыми Конвенция понимает как реальный ущерб, который был причинен продавцу (покупателю) неисполнением обязательств другой стороной, так и упущенная выгода (ст. 74). Обычно убытки составляют разницу между договорной ценой по неисполненной сделке и ценой по другой сделке, совершенной взамен. Также учитываются любые дополнительные убытки. Если сторона не совершала взамен другой сделки, то убытки могут составить разницу между договорной ценой и текущей рыночной Ценой на данный товар на момент расторжения договора.

Если сторона допустила просрочку в уплате суммы денег, то другая сторона дополнительно к возмещению всех убытков имеет право на проценты с просроченной суммы (ст. 78);

г) четвертое правило касается оснований ответственности: ответственность возникает в силу самого факта неисполнения обязательств по договору, что соответствует давно сложившемуся в мировой практике принципу ответственности без вины в сфере предпринимательской деятельности (этот принцип зафиксирован и в ГК РФ-п. 3 ст. 401).

Конвенция предусматривает единственное основание освобождения от ответственности, которое по своему смыслу является непреодолимой силой или форс-мажором. Правда, в самой Конвенции ни тот, ни другой термин не используется. Согласно ст. 79 сторона не несет ответственности за неисполнение обязательства 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, и если докажет, что не смогла избежать или преодолеть это препятствие (ст. 79).

Следовательно, Конвенция исходит из презумпции ответственности стороны, не выполнившей свои обязательства, и только тогда, когда сама сторона докажет, что неисполнение было вызвало «препятствием вне ее контроля», она может быть освобождена от ответственности.

Заключительная, четвертая часть Венской конвенции рассматривает вопросы о порядке присоединения к Конвенции, ее действии на территории государства, имеющего две и более территориальные единицы с самостоятельными системами гражданского права, об оговорках и др. Венская конвенция не затрагивает действие любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и содержит положения, подобные положениям данной Конвенции. Она применяется к договорам, заключенным после ее вступления в силу на территории догова-

ривающихся государств, где стороны имеют свои коммерческие предприятия (ст. 100).

Действие положений Венской конвенции на территории России можно рассматривать как еще один шаг в направлении интегрирования ее экономики в мировую систему путем приведения законодательства России в соответствие с общепринятыми международно-правовыми нормами, которые должны соблюдать российские предприниматели во внешнеэкономической деятельности. Кроме Венской конвенции важное значение в регулировании международной купли-продажи имеет Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, принятая 14 июня 1974 г. на дипломатической конференции в Нью-Йорке. 11 апреля 1980 г. одновременно с принятием Венской конвенции был принят Протокол об изменении Конвенции об исковой давности. Ряд ее положений, прежде всего касающихся сферы действия, был приведен в соответствие с Венской конвенцией.

Конвенция об исковой давности определяет условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора МКП или связанные с его нарушением, прекращением или недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода времени. Такой период времени Конвенция именует сроком исковой давности (ст. 1).

В Конвенции установлен единый срок исковой давности четы года. По общему правилу течение срока исковой давности начинается со дня возникновения права на иск (п. 1 ст. 9). Для некоторых требований Конвенция конкретизирует момент возникновения права на иск: право на иск, вытекающий из нарушения договора МКП, возникает в день, когда имело место такое нарушение; право на иск, вытекающий из дефекта или иного несоответствия товара договорным условиям, возникает в день фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара; право на иск, вытекающее из обмана, возникает в день, когда обман был или разумно мог быть обнаружен; право на иск, вытекающий из гарантий, возникает в день, когда покупатель уведомил продавца о факте несоответствия, однако не позднее срока окончания действия гарантии.

Срок исковой давности прерывается возбуждением кредитором судебного (арбитражного) разбирательства, а также признанием должником до истечения срока исковой давности в письменной форме своего обязательства перед кредитором или частичным исполнением

обязательства (например, уплата процентов). В результате начинает течь новый четырехлетний срок исковой давности. Однако в любом случае такой срок истекает не позднее десяти лет со дня, когда началось его течение.

Последствия истечения срока исковой давности принимаются во внимание судом (арбитражем) только по заявлению стороны, участвующей в процессе.[3]

2.5. Руководство по составлению договора о встречной закупке

1. Обязательство по встречной закупке.

Требование встречной закупки. Учитывая тот факт, что закупщик часто вынужден принимать конкретные меры для выполнения своих обязательств по встречной торговле, представляется важным, чтобы первоначальный покупатель информировал первоначального продавца о требовании встречной закупки до начала переговоров по существу договора купли-продажи. Заблаговременное уведомление о требовании встречной закупки будет полезным для обеих сторон, поскольку оно позволит первоначальному продавцу изучить, до того как стороны потратят время и деньги на переговоры о заключении договора купли-продажи, вопрос о том, пожелает ли он и окажется ли в состоянии взять на себя обязательство встречной закупки, предлагаемое первоначальным покупателем.

Следовательно, уже на этом этапе первоначальный покупатель должен, когда это возможно, предлагать конкретные подробности содержания сделки, включая описание продукции или групп видов продукции, которые будут квалифицироваться как встречная продукция, их цены и те источники, где они могут быть получены. Первоначальный покупатель должен также указывать предполагаемую совокупность стоимость и сроки выполнения обязательств встречной закупки.

Взаимные обязательства. Если стороны принимают требование встречной закупки и договариваются о ее осуществлении, то договор должен содержать в одном из своих первых пунктов четкое указание на обязательство закупщика на согласованных условиях закупку продукции, являющейся предметом договора, а также в равной степени четко выраженное обязательство продавца продать названную продукцию.

2. Продукция, являющаяся предметом встречной закупки.

3

Значение определения продукции. Поскольку характер и ассортимент продукции, которая будет квалифицироваться в качестве предмета встречной закупки, составляют основу обязательства закупщика, то крайне важно, чтобы стороны четко определили, какая продукция может быть закуплена во исполнение этого обязательства.

При разработке соответствующих положений можно использовать несколько альтернативных вариантов. Например, стороны могут составить в договоре о встречной закупке или (в зависимости от условий) в приложении к нему исчерпывающий перечень видов продукции, которые будут квалифицироваться таким образом. Или они могут применять более общие, но все же точные термины при ссылке на продукцию,

Международные договоры о встречной торговле, ЕЭК ООН, ECE/TKAOE/169. — Нью-Йорк, 1990. произведенную и (или) поставленную на рынок самим продавцом или конкретно указанными коммерческими организациями в стране продавца и т.д.

Наличие продукции. В некоторых случаях, особенно когда ассортимент продукции, которая квалифицируется в качестве предмета встречной закупки, ограничен, стороны, возможно, пожелают включить в эту часть договора о встречной закупке положения, касающиеся фактического наличия указанных товаров для поставки в запланированные сроки.

Каждая из сторон приводит соответствующее указание об имеющемся риске, пользуясь двумя противоположными формулировками: либо продавец гарантирует наличие товаров в момент выполнения обязательства, либо, наоборот, он не дает такой гарантии. В обоих случаях в договоре о встречной закупке должны оговариваться правовые последствия необеспечения в дальнейшем наличия товаров.

Разрешение. В некоторых странах для квалификации той или иной продукции в качестве предмета встречной закупки требуется особое разрешение соответствующих правительственных органов. Или может оказаться, что определенные виды продукции не могут продаваться или покупаться в качестве встречной продукции, однако могут быть квалифицированы как таковые при получении разрешения. С учетом этого стороны, возможно, пожелают включить в договор о встречной закупке оговорку, которая описывает факты в этой связи, и указать, подается заявка о выдаче разрешения сторонами совместно или одной из них. В последнем случае в договоре должно быть указано, какая из сторон несет ответственность за подачу необходимых заявлений и информирование

другой стороны о состоянии дел с такими заявлениями. Что касается наличия продукции, то в договоре о встречной закупке должен рассматриваться вопрос о правовых последствиях в случае неполучения упомянутого разрешения.

3. Соответствие товаров.

Соответствие требованиям последующих конкретных договоров. При возможности определить конкретные количество, качество и описание продукции, служащей предметом встречной закупки, еще в момент оформления договора, стороны могут пожелать согласиться на эти детали договора. Если это невозможно, то стороны могут закрепить в договоре о встречной закупке более общие и тем не менее существенные требования в отношении продукции, служащей предметом договора о встречной закупке. Положение, касающееся таких основных требований, может иметь важное значение в тех случаях, когда закупщик встречной продукции не будет использовать встречную продукцию, а вынужден будет перепродать ее или переуступить третьей стороне свое обязательство по встречной закупке. В таких случаях намного проще найти надежных покупателей встречной продукции, если в договоре о встречной закупке будет предусмотрена согласованная норма выполнения конкретных действий в отношении индивидуальных поставок.

Правовые последствия несоответствия. В отношении правовых последствий несоответствия продукции, приобретаемой при встречной закупке, может быть достигнута договоренность о том, что несоответствие будет влиять либо на взаимоотношения между продавцом встречной продукции и ее закупщиком, а также между фактическими сторонами в конкретных договорах об осуществлении закупки, либо только на взаимоотношения между сторонами в указанных конкретных договорах.

Таким образом, при заключении договора о встречной закупке стороны должны предусмотреть, будет ли несоответствие продукции иметь последствия для прав и обязательств сторон в договоре о встречной закупке, и в случае утвердительного ответа, договориться об указанных последствиях. Стороны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о том, существует такая связь между договором купли-продажи и договором о встречной закупке, при которой несоответствие встречной продукции должно иметь последствия для прав и обязательств сторон согласно договору купли-продажи. Илиони могут рассмотреть вопрос о том, будет несоответствие встречной продукции иметь последствия для обязательств закупщика этой продукции,

предусмотренных в договоре. Стороны должны затем рассмотреть вопрос о том, следует включить в договор о встречной закупке положения, касающиеся взаимоотношений между сторонами в последующих договорах, или оставить этот вопрос для разрешения исключительно в рамках соответствующих конкретных договоров.

4. Совокупная стоимость обязательств по встречной закупке.

Необходимо определить стоимость. Договор о встречной закупке должен содержать положение, определяющее стоимость обязательств по встречной закупке, т.е. стоимость, в объеме которой закупщик или его цессионарии должны произвести закупку товаров в рамках данного договора. Этот объем может быть равен, меньше или больше стоимости, назначаемой по договору купли-продажи.

Альтернативные способы определения. Стоимость обязательств по встречной закупке может быть согласована в абсолютном выражении или в процентах к общей цене на товары, проданные в соответствии с договором купли-продажи.

Необходимо указать основу расчетов и прочее. Стоимость обязательства по встречной закупке может определяться в процентах к цене, предусмотренной в договоре купли-продажи, если такая цена (или основа, на которой она будет рассчитываться), указана недвусмысленным образом. Аналогичным образом в договоре о встречной закупке необходимо ясно определить стоимость, в размерах которой последующие договоры будут применяться к встречной закупке (например, будут ли цены в соответствующих следующих конкретных договорах выражаться в фоб или в сиф). Далее, если расчеты в рамках конкретных договоров на закупку будут производиться не в валюте, в которой в договоре определена совокупная стоимость обязательства о встречной закупке, то сторонам следует в названном договоре указать обменный курс, применяемый в конкретных договорах по отношению к совокупному обязательству о встречной закупке. При этом им необходимо учитывать действующее положение об иностранной валюте.

5. Цена продукции.

Определение цены. Как и в отношении качества, количества и описания продукции, основной вопрос в отношении цен на встречную продукцию заключается в следующем: кто должен их устанавливать? Должны ли они рассчитываться фактическими продавцами и покупателями, участвующими в конкретных договорах, или их следует заранее определять

сторонам в договоре о встречной закупке? Последним следует обсудить этот вопрос и при необходимости включить соответствующее положение в свой договор.

Основные принципы и нормы. Если стороны решат, что в договоре о встречной закупке они установят основные принципы или нормы, подлежащие соблюдению в тех случаях, когда цены определяются после заключения договора, то они могут сделать это различными способами. Например, они могут сослаться на цены, обычно устанавливаемые на те виды продукции, которые являются предметом данного договора, или на цену указанных видов продукции на той территории, где эти товары будут потребляться или перепродаваться. Если существует вероятность, что ни один из упомянутых видов продукции на этой территории не будет предлагаться к продаже, то придется сделать ссылку на приемлемую рыночную стоимость самой встречной продукции на этой территории. Если встречная продукция представляет собой сырье или сырьевые товары, то иногда целесообразно ссылаться на котировку продукции на данном рынке сырьевых товаров в момент заключения соответствующего договора на закупку.

Предоставление клиенту условий наибольшего благоприятствования. Во избежание продажи товаров закупщику встречной продукции или его цессионариям по более вы-соким ценам на согласованной территории из-за того, что продавец предлагает более благоприятные условия другим закупщикам, стороны могут договориться в договоре о встречной закупке о том, что закупщику и его цессионариям будут всегда предоставляться условия наибольшего благоприятствования в отношении встречной продукции.

Валюта. Сторонам следует согласовать в договоре о встречной закупке валюту, в которой будет котироваться и оплачиваться встречная продукция. Если валюта платежа отличается от валюты котировки, то сторонам следует также договориться о методе обмена валюты котировки на валюту платежа.

6. Цессия.

Альтернативы внутреннему использованию. Если встречная продукция не может быть использована самим закупщиком, то он может распорядиться ею различными способами. Например, он может сам закупить эти товары и затем перепродать их либо переуступить обязательство по встречной закупке непосредственно цессионарию, который затем будет заключать конкретные договоры на закупку с соответствующими продавцами, производить приемку товаров и либо использовать их сам, либо перепродавать. Разумеется,

закупщик использует часть встречной продукции у себя, а другую часть перепродаст, однако и в этом случае ему нужно будет переуступить третьей стороне обязательство по оставшейся части. Поэтому, если в соответствии с общим намерением сторон необходимо обеспечить возможность для цессии в той или иной форме, стороны должны предусмотреть такую возможность в договоре о встречной закупке.

Утверждение и обязательное уведомление. Если стороны считают, что цессия должна быть возможной в той или иной форме, они должны предусмотреть это в договоре о встречной закупке. При необходимости следует принять меры к тому, чтобы цессия была одобрена соответствующими органами и (или) финансовыми учреждениями. Стороны могут также договориться о том, что если закупщик встречной продукции уступает цессионарию свои права и обязательства, вытекающие из договора, т.е. цессионарий должен уведомить об этом продавца встречной продукции. В случае их согласия они включают в договор положение о правовых последствиях невыполнения обязательства о таком уведомлении.

Правовые последствия цессии. Правовым последствием цессии является прекращение действия всех прав и обязанностей закупщика встречной продукции в отношении переуступленной части обязательства о встречной закупке и их переход к цессионарию. Таким образом, если закупщик встречной продукции должен будет разделять с цессионарием ответственность за выполнение порученных обязательств, то сторонам следует включить в договор соответствующую оговорку.

Взаимные обязательства цессионария и продавца. В тех случаях, когда достигнута договоренность о том, что закупщик встречной продукции будет иметь право переуступить частично или полностью свое обязательство по встречной закупке третьей стороне, сторонам следует предусмотреть в договоре о встречной закупке, что закупщик включает в свое соглашение с любым цессионарием оговорку, в соответствии с которой цессионарий обязуется выполнять положения договора в отношении переуступной части. Стороны, возможно, пожелают договориться также в отношении переуступленной части о том, что продавец встречной продукции тоже будет связан обязательствами по отношению к цессионарию.

7. Перепродажа продукции.

Территория перепродажи. В том случае, если встречная продукция подлежит перепродаже либо ее закупщиком, либо цессионарием, стороны в договоре о встречной закупке, возможно, пожелают оговорить, следует ли им

определять территорию, наПравила конкуренции. Необходимо отметить, что территориальные ограничения могут при определенных обстоятельствах нарушать национальные и согласованные на международном уровне правила конкуренции или быть неприменимыми иным образом. Поэтому следует в каждом отдельном случае изучать положение.

8. Заключение последующих конкретных договоров.

Согласование механизма. Совокупная стоимость обязательства встречной закупки оговаривается в договоре. Разумеется, обе стороны заинтересованы в систематическом и контролируемом выполнении согласованных в нем обязательств по закупке. Поэтому если в договоре о встречной закупке невозможно согласовать подробности последующих конкретных договоров, то стороны, возможно, пожелают согласовать в договоре, по крайней мере, механизм, в соответствии с которым будут заключаться последующие договоры, и сроки, которых следует придерживаться. Так, можно договориться о том, что одна сторона будет отвечать за обеспечение предложений от продавцов в последующей сделке в отношении товаров, служащих предметом встречной закупки, или о том, что у обеих сторон будет обязанность или, по меньшей мере, право обеспечивать такие предложения.

Обеспечение оферт продавцом встречной продукции. Если достигнуто соглашение о том, что продавец встречной продукции должен обеспечить представление необходимых оферт, то стороны, возможно, пожелают конкретно указать в договоре о встречной закупке, каким требованиям должны отвечать подобные оферты. Так, они могут установить, какие подробности должна содержать каждая оферта, на какой период она должна связывать оферента и какую минимальную стоимость должны иметь предлагаемые поставки.

Обеспечение оферт закупщиком встречной продукции. В том случае, если закупщик встречной продукции должен нести ответственность за представление оферт, то нет необходимости конкретизировать выдвигаемые требования, поскольку закупщик может выдвинуть эти требования в своем предложении о представлении оферты в каждом конкретном случае.

Совместные усилия. Стороны, возможно, пожелают договориться о том, что они должны играть активную роль в обеспечении оферт на продажу продукции в качестве встречной закупки. Например, может быть достигнута договоренность о том, что каждая из них несет ответственность за

обеспечение представления оферт определенной стоимости, которая может быть одинаковой или неодинаковой для обеих сторон.

Оферты цессионарию (цессионариям). Если закупщику встречной продукции предоставляется право переуступать любую часть своего обязательства по встречной закупке, то стороны, возможно, предусмотрят в договоре соглашение о том, будут ли оферты на продажу по-прежнему адресовываться закупщику или их следует адресовать непосредственно цессионарию. Вероятно, более надежным было бы предусмотреть в договоре о встречной закупке, что при недостижении такого соглашения оферты на продажу будут считаться надлежащим образом представленными в том случае, если они адресованы закупщику.

9. Ссылка.

Если обязательства закупщика встречной продукции будут выполняться посредством заключения последующих договоров на закупку, оформляемых в рамках договора о встречной закупке, то важно, чтобы каждый конкретный договор, который входит в эту категорию, действительно признавался и регистрировался как таковой. С этой целью в договоре о встречной закупке следует предусмотреть положение, указывающее, что каждый последующий договор должен содержать четкую ссылку на договор о встречной закупке и устанавливать, что он заключен во исполнение этого договора. Такая ссылка облегчит осуществление контроля и регистрации последующих договоров. 10. Сроки выполнения

10. Обеспечение оферт продавцом встречной продукции.

Если достигнута договоренность о том, что продавец встречной продукции несет ответственность за обеспечение оферт, касающихся последующих договоров на закупку, то в договоре о встречной закупке следует предусмотреть сроки, которые надлежит соблюдать. В договоре могут быть установлены даты, на которые оферты, соответствующие данным объемам стоимости, представляются закупщику встречной продукции. Поскольку закупщик может оказаться не в состоянии или не пожелать принять все сделанные ему оферты, стороны, возможно, захотят договориться о том, чтобы совокупная стоимость этих оферт превышала обязательства закупщика по встречной закупке на определенный процент.

Обеспечение оферт закупщиком встречной продукции. Если достигнута договоренность о том, что закупщик встречной продукции несет ответственность за обеспечение оферт, касающихся последующих договоров, то в договоре о встречной закупке следует предусмотреть сроки

осуществления этой процедуры. Так, в договоре обозначают даты, на которые должны быть сделаны предложения представить оферты на конкретную стоимость. Как и в случае с обеспечением оферт продавцом встречной продукции, закупщик, обращающийся сам с предложением о представлении оферты, может оказаться не в состоянии или не пожелать принять все сделанные оферты. Поэтому в данном случае стороны в договоре о встречной закупке, возможно, захотят установить сумму совокупной стоимости подлежащих обеспечению оферт на более высоком уровне, чем общая стоимость обязательства по встречной закупке.

Совместные усилия. Если стороны договариваются об осуществлении активной деятельности по обеспечению оферт на продажу по последующим договорам, то в договоре о встречной закупке необходимо указать сроки осуществления соответствующих действий обеих сторон.

Сроки заключения, платежей, регистрации. Представление оферт на продажу является лишь первым шагом в выполнении договора о встречной закупке. Поэтому стороны могут согласовать в этом договоре сроки осуществления дальнейших действий. Например, они могут договориться о необходимости заключения последующих договоров по закупке на стоимость, равную указанной в договоре о встречной закупке, и в согласованные сроки.

11. Платеж.

Условия платежа. Договор о встречной закупке должен указывать, как и по каким документам будет осуществляться оплата поставок согласно последующим договорам, должен ли закупщик или цессионарий обеспечивать представление каких-либо гарантий, например аккредитива (аккредитивов), и каким требованиям должны отвечать при наличии договоренности о них подобные гарантии, а также какая из сторон будет нести ответственность за расходы, связанные с выполнением договоренностей об осуществлении платежей.

Условное депонирование средств. В надлежащих случаях стороны могут также договориться об условном депонировании средств. Тогда выручка от поставок продукции в соответствии с договором купли-продажи или поступления от их перепродажи депонируются первоначальным покупателем на условный счет, а затем используются для оплаты части или всей встречной продукции.

12. Контроль за выполнением.

Регистры-подтверждения. Стороны должны оговорить в договоре о встречной закупке, каким образом будет осуществляться контроль за выполнением различных обязательств сторон. Имеется довольно простой механизм, в соответствии с которым каждая сторона регистрирует шаги, сделанные во исполнение обязательств в рамкахдоговора о встречной закупке. Таким образом, в этот регистр (называемый иногда "регистр-подтверждение") могут заноситься записи о каждом заключенном договоре на закупку, каждой произведенной поставке и каждом осуществленном платеже в рамках договора о встречной закупке.

Необходимость информирования закупщика встречной продукции цессионарием (цессионариями). В случае цессии закупщик встречной продукции обычно не очень заинтересован в контроле за выполнением уступленной доли: его права и обязательства в отношении этой доли прекратятся. Однако если существует договоренность, что закупщик вместе с цессионарием сохраняет ответственность за выполнение обязательства закупщика встречной продукции, то закупщик должен потребовать от цессионария информировать его обо всех случаях обеспечения им оферт на сбыт и о контрактах на закупку, которые он заключает в рамках договора о встречной закупке. При соблюдении этого условия закупщик может следить за ходом развития дел, когда это потребуется, принимать надлежащие меры по обеспечению своевременного выполнения обязательства по встречной закупке.

Необходимость сопоставления и согласования регистров-подтверждений. Поскольку обе стороны должны быть информированы о ходе выполнения договора, необходимо предусмотреть в договоре, что их регистры-подтверждения будут сопоставляться и согласовываться на регулярной основе, а также положение о том, что сопоставленные и согласованные таким образом регистры-подтверждения будут предоставлять собой окончательное и неопровержимое доказательство выполнения ими обязательств по договору о встречной закупке.

13. Изменение обстоятельств и адаптация договора.

При необходимости выполнения обязательства по встречной закупке в течение длительного срока, стороны могут включить в договор о встречной закупке положение о юридических последствиях изменения обстоятельств, которые, хотя и не лишают силы договор о встречной закупке, тем не менее приводят к нарушению его первоначального экономического и финансового равновесия. Если стороны долгосрочного договора решают включить в него

положение об изменении обстоятельств, то оно должно охватывать следующие моменты: описание соответствующих изменений в обстоятельствах, различие между изменениями, которые могут послужить основанием для адаптации договора о встречной закупке, и изменениями, способными повлечь его аннулирование, последствия изменений, подпадающих под одну из этих двух групп, и описание процедур новых переговоров и адаптации.

14. Ответственность.

Заранее оцененные убытки. Невыполнение любой из сторон своих обязательств по договору о встречной закупке может повлечь за собой ответственность за нанесение убытков. Если этот вопрос не регулируется в данном договоре или в последующем конкретном договоре (договорах), возникающие споры разрешаются в соответствии с нормами применимого права. Тем не менее может быть достигнута договоренность о том, что невыполнение закупщиком встречной продукции его обязательств по встречной закупке, порождает обязательство оплатить заранее оцененные убытки, т.е. убытки, которые заранее определяются самими сторонами в договоре. Объем заранее оцененных убытков может быть согласован в качестве абсолютной денежной суммы или, что случается чаще, в виде определенного процента стоимости той части обязательств по встречной закупке, которая остается невыполненной.

Банковская гарантия. В надлежащих случаях стороны могут договориться, что обязательство закупщика встречной продукции оплатить заранее оцененные убытки должно быть обеспечено полученной им банковской гарантией. В этом случае сторонам следуетвключить в договор о встречной закупке положения, определяющие объем банковской гарантии, банк, в котором она должна быть получена, ее форму и содержание.

Невыполнение, вызванное другой стороной. Общим принципом договорного права является то, что сторона не может требовать возмещения убытков за невыполнение оговоренных обязательств другой стороной, если такое невыполнение является результатом невыполнения своих собственных договорных обязательств первой стороной. Стороны могут пожелать подчеркнуть этот принцип в данном договоре, указав, что одна из них не обязана оплачивать заранее оцененные убытки, поскольку невыполнение ею своих обязательств определяется событием, вызванным другой стороной.

15. Освобождение от ответственности.

Определение обстоятельств. Стороны могут предусмотреть в договоре о встречной закупке обстоятельства, повлекшие освобождение от ответственности за последствия невыполнения договорных обязательств. В тех случаях, когда стороны не предусматривают такого положения, обстоятельства, приводящие к освобождению от ответственности за невыполнение договорных обязательств, вытекают из положений применимого к их договору права.

Стороны, возможно, пожелают предусмотреть в договоре, что сторона не несет ответственности за невыполнение своих обязательств, если она может доказать, что такое невыполнение связано с препятствием, которое возникло после подписания договора о встречной закупке и которое не поддается ее контролю, и что такое препятствие нельзя было предусмотреть или избежать в период подписания договора, а также преодолеть его либо вызванные им последствия. Имеются следующие примеры таких ситуаций: война, общественные беспорядки, вмешательство государственных властей, пожар, стихийные бедствия и т.д. Сторона не может ссылаться на невыполнение другой стороной своих договорных обязательств в том случае, если такое невыполнение было вызвано каким-либо действием или бездействием первой стороны.

Процедура. Помимо обстоятельств, приводящих к освобождению от ответственности за невыполнение договорных обязательств, в договоре следует предусмотреть процедуру, которую применяют, если одна из сторон ссылается на обстоятельства, освобождающие от ответственности. Наиболее важными положениями в этом отношении являются следующие: стороне, которая не выполняет своих обязательств и ссылается на обстоятельства, освобождающие от ответственности, необходимо без необоснованных задержек уведомить другую сторону об обстоятельстве, препятствующем выполнению ею обязательств, и о невозможности выполнить обязательства; следует предусмотреть последствия ненаправления такого уведомления (например, выплату возмещения за ущерб), а также право прекратить действие такого договора в случае сохранения препятствия в течение длительного времени.

16. Расторжение договора купли-продажи или последующего конкретного договора.

Значение взаимосвязи договора. Как договор купли-продажи, так и последующие конкретные договоры, как правило, представляют собой договоры, которые при необходимости могут быть расторгнуты каждой

стороной независимо от другой и с учетом соответствующего положения этих договоров и норм применимого права. Но поскольку договор о встречной закупке связан и с договором купли-продажи, и с каждым последующим конкретным договором, то стороны, возможно, пожелают включить в него оговорки, касающиеся их прав и обязательств, если либо договор купли-продажи, либо тот или иной конкретный договор действительно расторгается.

Договор купли-продажи. Что касается договора купли-продажи, то вопрос, который стороны могут урегулировать в договоре о встречной закупке, заключается 13 том, будет лизакупщик встречной продукции оставаться связанным своим обязательством встречной закупки, несмотря на расторжение договора купли-продажи, или он будет иметь право расторгнуть договор о встречной торговле, а если да, то при каких именно условиях.

Последующие конкретные договоры. Что касается последующих конкретных договоров, то и в этом случае вопрос, который подлежит урегулированию, заключается в том, будет ли закупщик встречной продукции оставаться связанным своим обязательством встречной закупки, несмотря на расторжение договора купли-продажи, или он будет иметь право расторгнуть договор о встречной закупке, а если да, то при каких именно условиях.

Последующие конкретные договоры. Что касается последующих конкретных договоров, то и в этом случае вопрос, который подлежит урегулированию, заключается в том, будет ли закупщик встречной продукции и при каких именно условиях рассматриваться в качестве выполнившего (несмотря на расторжение конкретного договора) ту часть своего обязательства встречной закупки, которая соответствует стоимости конкретного договора на момент такого его расторжения.

17. Предыдущие обязательства, вступление в силу, поправки и основной язык.

Предыдущие обязательства. Стороны в договоре о встречной закупке, возможно, пожелают включить в него часто встречающиеся в коммерческих договорах положения о том, что этот договор заменяет собой и аннулирует все другие обязательства или заявления, которыми стороны могли связать себя либо в устной, либо в письменной форме до даты подписания данного договора.

Вступление в силу. Следует согласовать в договоре о встречной закупке дату вступления его в силу. Этой датой может быть, например, дата

его подписания. Но если вступление в силу договора о встречной закупке зависит от одобрения компетентных органов и (или) финансовых учреждений, заинтересованных в этом вопросе, то сторонам следует предусмотреть в нем, что он вступает в силу лишь с даты одобрения его всеми такими органами и учреждениями. Стороны также могут пожелать договориться о том, что каждая из них должна уведомлять другую о получении одобрения в своих соответствующих странах, а также о том, что крайней датой (последнего) такого уведомления (уведомлений) должна быть дата вступления в силу данного договора о встречной закупке. И наконец, стороны должны предусмотреть, что если такие одобрения в оговоренный срок не поступают, каждая сторона имеет право расторгнуть договор о встречной закупке.

Поправки. Договор о встречной закупке должен предусматривать, что любые предлагаемые к нему поправки будут вноситься, если только они представлены в письменном виде и подписаны юридически уполномоченными представителями сторон, и — в тех случаях, когда это оговорено, — после их одобрения компетентными органами и финансовыми учреждениями.

Язык. Можно рекомендовать, чтобы договор о встречной закупке, как и любой другой международный договор, составлялся лишь на одном языке. Это позволяет избежать разногласий, касающихся различий в терминологии или выражениях. Однако если используется несколько языков, желательно указать один из них в качестве основного языка, который был бы определяющим в случае возникновения споров. Если все же договор представлен на нескольких языках, сторонам следует стремиться обеспечить максимально возможную аутентичность текстов.

18. Применимое законодательство.

Сторонам следует оговорить законодательство, которое регулирует договоры, используемые во встречной закупке, и в соответствии с которым оформляются договоры.

19. Урегулирование споров.

Определение правил и назначение учреждений. Что касается любых споров или разногласий, возникающих в связи с толкованием или выполнением договора о встречной закупке, то сторонам следует стремиться по-дружески решать спорные вопросы, прежде чем обращаться в арбитраж. Впрочем, если сторонам не удается решить такие споры или разногласия, международная торговая практика предусматривает надлежащие процедуры

применения правил арбитража, среди которых они могут выбрать подходящую для каждого конкретного случая. Стороны указывают в договоре, какие правила арбитража будут применяться и (или) какое арбитражное учреждение будет компетентным для урегулирования возможных споров между ними. Если стороны желают прибегнуть к специальному арбитражу, им следует указать законодательство, по которому определяются состав и функции арбитражного суда.

Согласование числа арбитров. По многим арбитражным правилам стороны могут договориться о числе арбитров.

Язык арбитражной процедуры. Стороны могут пожелать договориться о языке, который будет применяться в арбитражной процедуре.

Место арбитражного разбирательства. Стороны могут пожелать договориться о месте проведения арбитражного разбирательства.

2.6. Общие условия поставок машинного оборудования

(типовые, разработаны ЕЖ ООН)

1. Преамбула

Настоящие Общие условия будут применяться во всех случаях, за исключением тех, когда они изменены специальным письменным соглашением сторон.

2. Заключение контракта

2.1. Контракт считается заключенным, если после получения заказа Продавец подтверждает в письменной форме и в пределах срока (когда таковой предусматривается), установленного Покупателем, свое согласие на поставку.

2.2. Когда делая свое предложение, Продавец устанавливает предельный срок его принятия, контракт считается заключенным, если Покупатель изъявит свое согласие в письменной форме до истечения этого срока и при условии, что он будет иметь силу лишь в том случае, если согласие на его принятие будет получено Продавцом не позднее одной недели по истечении вышеупомянутого срока.

3. Чертежи и пояснительные документы

3.1. Вес, размеры, мощность, цены, коэффициент полезного действия и прочие данные, указываемые в каталогах, проспектах, циркулярах, рекламных объявлениях, рисунках и прейскурантах, являются лишь приблизительным указанием. Эти данные не будут носить обязательного характера, за исключением случаев, когда в контрактах имеются на них специальные ссылки.

3.2. Любые чертежи или документы технического характера, предназначенные для изготовления оборудования или части такового и сообщаемые Покупателю до или после заключения контракта, являются исключительной собственностью Продавца. Без согласия Продавца они не могут быть скопированы, воспроизведены Покупателем, переданы или сообщены третьему лицу. Однако вышеозначенные планы и документы переходят в собственность Покупателя, если:

это право предусмотрено;

они относятся к отдельному предварительному контракту о составлении проекта, не предусматривающему изготовления оборудования как такового, и в котором не оговаривается право собственности Продавца на вышеозначенные планы и документы.

3.3. Любые чертежи или документы технического характера, служащие для изготовления оборудования или его части и сообщаемые Покупателем Продавцу до или после заключения контракта, являются исключительной собственностью Покупателя. Без его согласия Продавец не имеет права ими пользоваться, снимать с них копии, воспроизводить их, передавать или сообщать о них третьему лицу.

3.4. По требованию Покупателя Продавец должен к началу гарантийного периода, определенного согласно статье 9, бесплатно сообщить Покупателю достаточно подробные сведения относительно оборудования и предоставить чертежи (за исключением рабочих чертежей) для того, чтобы Покупатель был в состоянии произвести монтаж оборудования, ввести его в действие и содержать в исправности (включая текущий ремонт) все части оборудования. Эти сведения и чертежи остаются собственностью Покупателя, и к ним не применяются ограничения, указанные в п. 3.2. При условии, что этого потребует Продавец, такие сведения и чертежи должны оставаться конфиденциальными.

4. Упаковка

4.1. При отсутствии иных указаний считается, что:

а) цены, указанные в прейскурантах и каталогах, относятся к оборудованию без упаковки;

б) цены, указанные в предложениях и контрактах, включают стоимость упаковки или других средств предохранения, необходимых в обычных условиях перевозки для предотвращения повреждений и поломок оборудования до доставки его в место назначения, указанное в контракте.

5. Осмотр и испытания *Осмотр*

5.1. Если это прямо обусловлено в контракте, Покупатель имеет право уполномочить своих представителей осматривать и проверять качество использованных материалов и отдельных частей оборудования как во время его производства, так и после. По согласованию с Продавцом даты и числа этот осмотр и проверка будут производиться на месте производства в обычных условиях и в рабочие часы.

5.2 Если в результате этих осмотров и проверки у Покупателя создается убеждение, что какой-либо материал или отдельные части являются дефектными или не соответствуют условиям контракта, он должен сообщить об этом в письменной форме, указав, на чем основаны его возражения.

Испытания

5.3. Изготовленное оборудование должно подвергаться приемочным испытаниям. При отсутствии иного указания испытание проводится на предприятии Продавца в обычные рабочие часы. Если технические условия этих испытаний не указаны в контракте, испытания будут производиться согласно обычной процедуре, применяемой в соответствующей отрасли промышленности страны, в которой изготавливается оборудование.

5.4. Продавец заблаговременно известит Покупателя о дате производства этих испытаний, чтобы представители Покупателя имели возможность на них присутствовать; если Покупатель не присутствует на этих испытаниях, Продавец сообщит Покупателю отчет о них, правильность которого Покупатель не сможет оспаривать.

5.5. Если в ходе какого-либо испытания (за исключением испытания на месте установки, когда таковые предусматриваются в контракте) обнаружится, что оборудование является дефектным или не соответствует условиям контракта, Продавец немедленно устраняет дефект за собственный счет (включая все расходы по перевозке) илиже гарантирует, что оборудование соответствует условиям контракта, после чего, если этого потребует Покупатель, испытание будет повторено.

5.6. При отсутствии иных указаний Продавец несет все расходы по производству испытаний на своем предприятии, за исключением личных расходов представителей Покупателя.

5.7. Если контракт предусматривает производство испытаний на месте установки, условия проведения этих испытаний должны быть специально согласованы между сторонами.

6. Переход риска

6.1. При отсутствии в контракте других указаний считается, что оборудование продается на условиях "с завода".

6.2. За исключением случаев, предусмотренных в п. 7.6, момент перехода рисков, поскольку сторонами не будет обусловлено иначе, устанавливается следующим образом:

а) при продаже на условиях "с завода" риски переходят от Продавца к Покупателю в момент, когда оборудование было предоставлено в распоряжение Покупателя в соответствии с контрактом, причем Продавец должен сообщить в письменной форме Покупателю дату, начина с которой Покупатель примет оборудование. Это извещение должно быть сделано вовремя, чтобы Покупатель имел возможность принять обычно необходимые для этого меры;

б) когда продажа производится на условиях фоб или сиф риски переходят от Продавца к Покупателю в момент фактической погрузки оборудования на борт судна в условленном порту погрузки;

в) при продаже на условиях "франко-граница" риски переходят от продавца к покупателю в момент окончания таможенных формальностей в пограничном пункте страны вывоза;

г) в случаях, предусмотренных в двух вышеуказанных пунктах, Продавец должен заблаговременно предупредить Покупателя об отправке оборудования, чтобы тот имел достаточно времени для принятия всех необходимых мер.

6.3. При всех других условиях продажи момент перехода риска будет предусмотрен сторонами в их контрактах.

7. Поставка

7.1. При отсутствии иного соглашения период поставки начинается с позднейшей из следующих дат:

а) даты заключения контракта, установленной согласно статье 2;

б) даты получения Продавцом извещения о выдаче Покупателю действующей импортной лицензии, если таковая является необходимой для выполнения контракта;

в) даты получения Продавцом авансового платежа, если такой платеж до начала производства предусмотрен в контракте.

7.2. Если поставка задерживается по какой-либо из указанных в статье 10 причин или вследствие какого-либо действия или упущения со стороны Покупателя, то срок поставки должен быть продлен с учетом всех обстоятельств данного случая. За исключением случая, оговоренного в п. 7.5,

это положение применяется также, если причина задержки возникла после истечения первоначального срока поставки.

7.3. Если в контракте предусмотрен определенный срок поставки, а Продавец не в состоянии произвести поставку в пределах указанного или продленного в соответствии с п. 7.2 срока, Покупатель имеет право, заблаговременно уведомив о том в письменной форме Продавца, требовать скидки с предусмотренной в контракте цены, если только из обстоятельств данного случая нельзя будет вывести обоснованного заключения о том, что Покупатель не потерпел никакого убытка. Эта скидка исчисляется в процентах к цене той части оборудования, которая не может быть использована по назначению вследствие просрочки Продавцом срока поставки. Указанная скидка должна исчисляться за каждую полную неделю просрочки, начиная с установленной даты поставки, но ее выраженные в процентах размеры не должны превышать максимума. Этаскидка допускается, когда правильный платеж должен производиться в момент поставки или после нее. Помимо этой скидки, за исключением случаев, предусмотренных в п. 7.5, Покупатель не может потребовать от Продавца каких-либо других возмещений за невыполнение вышеуказанных условий поставки.

7.4. Если указанный в контракте срок поставки является лишь предположительным, то по прошествии двух третей этого срока каждая сторона может требовать в письменной форме от другой стороны установления определенного срока поставки. Если в контракте срок поставки не указан, эта процедура может применяться любой стороной по истечении шести месяцев после заключения контракта. Если в обоих случаях стороны не придут к соглашению, то согласно положениям статьи 13 каждая сторона может обратиться в третейский суд для установления разумного срока поставки, и установленный таким образом срок будет рассмотрен как определенный срок поставки, предусмотренный в контракте, а в соответствии с этим будет применяться п. 7.3.

7.5. Если не поставляется какая-либо часть оборудования, в отношении цены которой Покупатель получил право на максимальную скидку, предусмотренную в п. 7.3, или на максимальную скидку при условии уведомления о том Продавца, как это указывается в том же пункте, Покупатель может путем уведомления Продавца в письменной форме требовать от него совершения поставки и установить в этом уведомлении окончательный срок поставки с учетом уже имевших место отсрочек. Если

по какой-либо причине Продавец не примет (в пределах установленного срока) все необходимые для совершения поставки меры, Покупатель будет иметь право, уведомив в письменной форме Продавца и не обращаясь в суд, отказаться в отношении вышеупомянутой части оборудования от обязательств по контракту и требовать от Продавца возмещения убытков, которые Покупатель потерпел вследствие невыполнения вышеупомянутой поставки Продавцом, причем требуемая сумма не должна превышать суммы, предусматриваемой в контракте стоимости той части оборудования, которая вследствие невыполнения поставки Продавцом не могла быть использована, как это предполагалось ранее.

7.6. Если Покупатель не принимает поставки, осуществляемой в установленный срок, он тем не менее должен произвести все предусмотренные контрактом платежи, как если бы поставка была произведена. Продавец примет меры для хранения оборудования на складе, причем в этом случае риск и издержки по хранению несет Покупатель. Если этого потребует Покупатель, Продавец застрахует оборудование за счет Покупателя. Однако если задержка в принятии поставки вызвана одним из упомянутых в статье 10 обстоятельств и если Продавец имеет возможность складировать оборудование в принадлежащих ему помещениях без ущерба для своего предприятия, то Покупатель не несет расходов по складированию.

7.7. За исключением тех случаев, когда Покупатель не принимает поставки в силу одного из упомянутых в статье 10 обстоятельств, Продавец путем уведомления Покупателя в письменной форме может потребовать от него принятия поставки в разумный срок. Если по той или иной причине Покупатель не принимает поставки в этот разумный срок, Продавец путем уведомления Покупателя в письменной форме и без обращения в суд будет иметь право отказаться от обязательств по контракту в отношении той части оборудования, поставки которой вследствие отказа Покупателя ее принять не осуществляются, и требовать от Покупателя возмещения всех убытков, причиненных непринятием этой поставки в размере, не превышающем суммы, предусматриваемой в контракте стоимости этой части оборудования.

8. Платежи

8.1. Платежи будут производиться в порядке, установленном в договоре между двумя сторонами, и в предусмотренный срок (или сроки).

8.2. Авансовые платежи, произведенные Покупателем в счет стоимости заказа, не должны рассматриваться как задаток, отказ от которого

дал бы право отказаться от выполнения контракта. *8.3.* Если поставка производится до уплаты всей суммы, причитающейся согласно контракту, поставленное оборудование, поскольку это разрешается законами страны, в которой оборудование находится после его поставки, остается собственностью Продавца до уплаты всей суммы. Если законодательство данной страны не позволяет Продавцу сохранить за собой право собственности на поставленное оборудование, Продавец сможет пользоваться всеми иными правами, которыми указанное законодательство позволяет ему пользоваться. Покупатель окажет Продавцу всяческое содействие для принятия любых мер, необходимых для охраны права собственности Продавца или иных прав, как указано выше.

8.4. Срок платежа, обусловленный выполнением того или иного принятого Продавцом на себя обязательства, не наступает до тех пор, пока оно не будет выполнено, если только невыполнение обязательства Продавцом не вызвано тем или иным действием или упущением Покупателя.

8.5. Если Покупатель задерживает какие бы то ни было платежи, Продавец может отложить выполнение принятых на себя обязательств вплоть до производства этих платежей, поскольку неуплата со стороны Покупателя вызвана тем или иным поступком или упущением Продавца.

8.6. Если задержка в производстве Покупателем каких бы то ни было платежей вызвана одним из упомянутых в статье 10 обстоятельств, Продавец не имеет права требовать уплаты процентов на причитающуюся ему сумму.

*8.*7. За исключением указанных выше случаев, если Покупатель задерживает производство каких бы то ни было платежей, Продавец, уведомив о том заблаговременно Покупателя в письменной форме, будет иметь право требовать уплаты процентов на причитающуюся ему сумму, причем эти проценты исчисляются со дня наступления срока платежа вышеозначенной суммы. Если в конце установленного периода Покупатель все еще не уплатит причитающейся с него суммы, Продавец будет иметь право, уведомив о том Покупателя в письменной форме и не обращаясь в суд, отказаться от выполнения контракта и требовать затем от Покупателя возмещения убытков, не превышающих размеров, указанных в приложении.

9. Гарантия

9.1. В соответствии с изложенным ниже на Продавца возложено устранение любых дефектов, являющихся результатом погрешностей, допущенных в чертежах и при изготовлении оборудования, а также в результате использования негодных материалов.

9.2. Эта ответственность ограничивается дефектами, которые обнаруживаются в течение периода, называемого ниже гарантийным периодом.

9.3. При установлении этого периода было надлежащим образом учтено время, обычно необходимое для перевозки, как это предусматривается в контракте.

9.4. В отношении тех частей оборудования (независимо от того, изготовлены они на предприятии Продавца или на ином предприятии), которые специально упоминаются в контракте, гарантийным периодом считается всякий другой период (если таковой предусматривается), который установлен в отношении каждой из этих частей.

9.5. Гарантийный период начинается с того момента, когда Покупатель получает от Продавца уведомление в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке. Если отправка откладывается, гарантийный период удлиняется на срок, равный сроку задержки отправки, чтобы позволить Покупателю полностью использовать время, предусмотренное для испытания оборудования. Если задержка вызвана обстоятельствами, не зависящими от Продавца, это удлинение гарантийного периода не должно превышать числа месяцев, указанного в контракте. При наличии соответст-вующего соглашения между сторонами гарантийный период начинается с моменте поставки.

9.6. Принимая во внимание характер оборудования, стороны могут предусмотрет] в контракте сокращение гарантийного периода в случае интенсивного, не являющего ся нормальным, использования оборудования.
9.7. Части, поставляемые для замены дефектных частей, или новые части, поставляемые в порядке выполнения настоящей статьи, будут предметом нового гарантийного периода, применяемого на тех же условиях, которые предусмотрены для первоначального оборудования. Эта мера распространяется на остающиеся части оборудования, в отношении которых гарантийный период будет продлен лишь на срок, в течение которого оборудование не использовалось вследствие обнаружения дефекта, предусмотренного настоящей статьей.

9.8. Для того чтобы иметь возможность использовать предоставленные ему настоящей статьей права, Покупатель немедленно сообщит в письменной форме Продавцу о всяких обнаруженных дефектах и предоставит ему все возможности для осмотра оборудования и устранения вышеозначенных дефектов.

9.9. По получении этого уведомления Продавец немедленно устранит обнаруженные дефекты за свой счет, за исключением случаев, указанных в п. 10 настоящей статьи. Исключая те случаи, когда дефект может быть устранен на месте установки, Покупатель возвращает Продавцу для починки или замены любую часть оборудования, в которой был обнаружен дефект, предусмотренный настоящей статьей; в этом случае поставка Покупателю надлежащим образом исправленных частей или части, заменяющей неисправную, будет рассматриваться как выполнение Продавцом своих обязательств, предусмотренных в настоящем пункте в отношении этой дефектной части.

9.10. При отсутствии иного соглашения Покупатель несет риск и издержки за перевозку дефектных частей, исправленных частей или частей, поставленных для замены этих дефектных частей, между местом нахождения оборудования и одним из следующих мест назначения:

а) предприятие Продавца: в случае продажи на условиях "с завода" или "франко-вагон";

б) порт, из которого оборудование было оправлено Продавцом, если контракт заключен на условиях фоб, фас, сиф или "стоимость плюс фрахт";

в) граница страны, из которой Продавец отправил оборудование, во всех других случаях.

9.11. Когда в соответствии с п.9.9 требуется произвести ремонт на месте установки, условия, предусматривающие присутствие представителей Продавца на месте установки, должны соответствовать тем, которые могут быть специально установлены по соглашению между сторонами.

9.72 Дефектные части, замененные в соответствии с настоящей статьей, будут предоставлены в распоряжение Продавца.

9.13. Если Продавец откажется выполнить предусмотренные в настоящей статье обязательства или не примет надлежащих мер к тому, Покупатель может выполнить необходимую работу за счет и риск Продавца, но при условии, что он действует разумно.

9.14. Продавец не несет ответственности за дефекты, обнаруживаемые в материалах, поставляемых Покупателем, или в результате изготовления оборудования по данному Покупателем плану.

9.75. Продавец несет ответственность лишь за дефекты, обнаруженные в результате эксплуатации оборудования (согласно предусмотренным в контракте условиям), и лишь в том случае, когда оно используется надлежащим образом. Продавец не несет ответственности за дефекты,

вызванные причинами, которые возникли после перехода риска, как это предусмотрено в статье 6. В частности, Продавец не несет ответственности за дефекты, обнаруживаемые в результате ошибок, допущенных Покупателем при монтаже оборудования, при уходе за ним или в результате переделок оборудования, произведенных без письменного согласия на то Продавца, а также в результате неправильно произведенного Покупателем ремонта; Продавец не несет также ответственности за нормальный износ оборудования.

9.76. За исключением обязательств и гарантий, предусмотренных в настоящей статье, Продавец не несет ответственности после перехода риска, как это предусмотренов статье 6, в отношении дефектов, даже если они вызваны причинами, существовавшими до перехода риска. Обе стороны заявляют, что Покупатель не будет предъявлять претензий в отношении причинения личного вреда, материальных убытков или потери прибыли, поскольку возможность предъявления таких претензий не будет предусмотрена соглашением сторон, если только из обстоятельств дела не доказана грубая небрежность Продавца.

9.17. Грубой небрежностью будет признаваться действие или упущение со стороны Продавца, имеющее своим результатом либо непринятие надлежащим образом в расчет серьезных последствий, которые в таком же случае были бы предусмотрены всяким добросовестным лицом, являющимися специалистом в данной области, либо сознательное игнорирование каких-либо последствий такого действия или упущения, но не всякое отсутствие надлежащей предусмотрительности или должного умения.

10. Случаи, освобождающие от ответственности

10.1. Не зависящие от обеих сторон обстоятельства, если они имеют место после заключения контракта и препятствуют его выполнение в нормальных условиях, должны рассматриваться как освобождающие от ответственности. Как следует из настоящей статьи, не зависящими от сторон обстоятельствами считаются те, которые не являются результатом вины стороны, которая на них ссылается.

10.2. Сторона, требующая освобождения от ответственности в силу одного из вышеупомянутых обстоятельств, незамедлительно уведомит в письменной форме другую сторону как о наличии этих обстоятельств, так и об их прекращении.

10.3. Влияние вышеупомянутых обстоятельств, поскольку они отражаются на своевременном выполнении сторонами принятых ими

обязательств, указано в статьях 7 и 8. За исключением случаев, предусмотренных в п.7.5, 7.7 и 8.8, если в силу одного из вышеуказанных обстоятельств своевременное выполнение контракта становится невозможным, каждая сторона будет иметь право оказаться от выполнения контракта путем уведомления о том в письменном виде другой стороны без обращения для этого в суд.

10.4. В случае отказа от выполнения контракта в соответствии с п. 10.3 распределение издержек, вызванных заключением контракта, будет установлено путем соглашения между сторонами.

10.5. При отсутствии соглашения арбитраж определяет, какая из сторон была лишена возможности выполнить свои обязательства, и эта сторона возместит другой стороне ее вышеупомянутые издержки за вычетом суммы, которая ей причитается в соответствии с п. 10.7; в тех случаях, когда причитающаяся ей таким образом сумма превышает сумму этих расходов, она имеет право на возмещение излишков. Если арбитраж решит, что обе стороны лишены возможности выполнить свои обязательства, он распределяет вышеуказанные издержки между ними с тем расчетом, который, по его мнению, будет наиболее справедливым и разумным, принимая во внимание все обстоятельства данного случая.

10.6. В настоящей статье под издержками подразумеваются фактические, разумно обоснованные расходы при условии возможно большего уменьшения сторонами своих потерь. При этом, поскольку оборудование оказывается поставленным Покупателю, расходы Продавца определяются той частью цены, которая уплачивает согласно контракту и которая с достаточным основанием подлежит отнесению к таковой.

10.7. Все суммы, которые по контракту уплачены или должны быть уплачены Покупателем Продавцу, записываются на кредит Покупателя для балансирования расходов Продавца. На кредит Продавца для балансирования расходов Покупателем заносится та часть уплачиваемой по контракту цены, которая в точности относится к оборудованию, поставленному Покупателю, или (в случае поставки части оборудования) к стоимости этой части оборудования с учетом того, что оно не поставлено полностью.

Правила применения статьи. В случае частичных поставок, которые ставятся в счет отдельно, окончательная цена будет рассчитана отдельно за каждую поставку.

Срок применения статьи. Статья о пересмотре цен охватывает установленный в контракте срок поставки и удлиненный срок поставки,

предусматриваемый п. 7.2, но ни в коем случае ее действие не распространяется на период, следующий за окончанием изготовления оборудования.

По мере возможности, следует пользоваться индексами, относящимися к машиностроению и электротехнической промышленности.

Допущенные отступления. Цены не будут пересматриваться, пока применение формулы не приведет к изменению контрактных цен на плюс или минус_____%.

Случаи неприменяемости статьи. Если стороны пожелают внести поправки в формулу, служащую для пересмотра цен, или заменить ее более точным методом расчета в тех случаях, когда понижение или повышение цен превышает некоторую величину, это должно быть специально оговорено в соглашении.

2.7. Инкотермс 2010

Введение

Целью **Инкотермс** вообще и **Инкотермс 2010** в частности является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена.

Инкотермс имеет рекомендательный характер. Сфера его действия ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон **договора купли-продажи** в отношении **поставки** проданных товаров. **Инкотермс** применяется по договоренности сторон.

Впервые **Инкотермс** был опубликован в 1936 году. Поправки и дополнения вносились в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и 2010годах для приведения документа в соответствие с современной практикой международной торговли. Последний сборник называется **«Инкотермс-2010»**.

1. ЦЕЛЬ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Зачастую стороны, заключающие контракт, незнакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может

послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как «Инкотермс 1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и в настоящее время в 2010 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.
Следует подчеркнуть, что сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом товары здесь подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие как компьютерное программное обеспечение).
Наиболее часто в практике встречаются два варианта неправильного понимания Инкотермс. Первым является неправильное понимание Инкотермс как имеющих большее отношение к договору перевозки, а не к договору купли-продажи. Вторым является иногда неправильное представление о том, что они должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор.
Как всегда подчеркивалось Международной торговой палатой, Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах.
В то время, как экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для осуществления международной сделки продажи — где необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования — Инкотермс относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.
Тем не менее, договор сторон использовать определенный термин имеет значение и для всех прочих договоров. Приведем лишь несколько примеров: согласившись на условия CFR или CIF, продавец не может выполнить этот договор любым иным видом транспорта, кроме морского, так как по этим условиям он должен представить покупателю коносамент или другой морской транспортный документ, что просто невозможно при использовании иных видов транспорта. Более того, документ, необходимый в соответствии с документарным кредитом, будет обязательно зависеть от средств

транспортировки, которые будут использованы.
Во-вторых, Инкотермс имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон — такими как обязанность продавца поставить товара в распоряжение покупателя или передать его для перевозки или доставить его в пункт назначения — и с распределением риска между сторонами в этих случаях.
Далее, они связаны с обязанностями очистить товар для экспорта и импорта, упаковкой товара, обязанностью покупателя принять поставку, а также обязанностью представить подтверждение того, что соответствующие обязательства были должным образом выполнены. Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли — продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, вообще не рассматриваются, например, передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях.
Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли — продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.
Инкотермс вообще не имеют дела с последствиями нарушения договора и освобождением от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли — продажи и соответствующими законами.
Инкотермс изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы: таким образом, это международные торговые термины. Однако, Инкотермс на практике зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков. В тех случаях, когда Инкотермс используются таким образом, статьи А.2. и Б.2. и любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта, конечно, становятся лишними.

2. ПОЧЕМУ ИНКОТЕРМС ПЕРЕСМАТРИВАЮТСЯ?

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их современной коммерческой практике. Так, при пересмотре 1980 был введен термин «Франко перевозчик» (теперь FCA) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товара при морской торговле более не являлся традиционный пункт FOB (прохождения

через поручни судна), а пункт на суше перед погрузкой на борт судна, где товар был уложен в контейнер для последующей транспортировки морем или комбинацией различных транспортных средств (так называемые смешанные или мультимодальные перевозки).

Далее, при пересмотре Инкотермс в 1990 статьи, касающиеся обязанности продавца предоставить подтверждение поставки, позволили заменить бумажную документацию EDI— сообщениями при условии, что стороны заранее договорились осуществлять общение посредством электронной почты. Нет необходимости говорить, что постоянно предпринимаются усилия по совершенствованию составления и представления Инкотермс с целью облегчения их практического осуществления.

3. ИНКОТЕРМС 2010

В течение процесса редактирования, который занял примерно два года, Международная торговая палата постаралась привлечь широкий круг работников мировой торговли, представленных различными секторами в национальных комитетах, через посредство которых работает Международная торговая палата, к высказыванию своих взглядов и откликов на последующие проекты. Было в самом деле приятно видеть, что этот процесс редактирования вызвал намного больше откликов со стороны пользователей во всем мире, чем любая из предыдущих редакций Инкотермс. Результатом этого диалога явились Инкотермс 2000, в которые, как может показаться, в сравнении с Инкотермс 1990 внесено незначительное количество изменений. Понятно, однако, что Инкотермс теперь признаны во всем мире, и поэтому Международная торговая палата решила закрепить это признание и избегать изменений ради самих изменений. С другой стороны, были приложены значительные усилия для обеспечения ясного и точного отражения практики торговли формулировками, используемыми в Инкотермс 2000. Кроме того, значительные изменения были внесены в две области:

- таможенную очистку и осуществление таможенных платежей по терминам FAS и DEQ;
- обязанности по погрузке и разгрузке по термину FCA.

Все изменения, существенные и формальные, были сделаны на основе тщательных исследований среди пользователей Инкотермс. Особое внимание было уделено запросам, полученным с 1990 года Группой экспертов Инкотермс, организованной в качестве дополнительной службы для пользователей Инкотермс.

4. ВКЛЮЧЕНИЕ ИНКОТЕРМС В ДОГОВОР КУПЛИ — ПРОДАЖИ

С учетом изменений, время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны намереваются включить Инкотермс в свой договор купли — продажи, всегда была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс. Этому можно с легкостью не придать значения, когда, например, делается ссылка на более ранний вариант в стандартных формах договора или в бланках заказа, используемых торговцами. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их договора. Торговцы, которые желают использовать Инкотермс 2010 должны четко указать, что они в договоре купли — продажи руководствуются «Инкотермс 2010».

5. СТРУКТУРА ИНКОТЕРМС

В Инкотермс 1990 условия были для облегчения понимания сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («E» — термин — EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» — термины — FCA, FAS и FOB); далее «C» — термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP); и, наконец, «D» — термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP). Следующая таблица представляет собой классификацию торговых терминов.

6. ТЕРМИНОЛОГИЯ

При разработке Инкотермс 2000 были приложены значительные усилия для достижения максимально возможной и желаемой согласованности в отношении различных выражений, используемых в тринадцати терминах. Таким образом, удалось избежать использования различных формулировок для выражения одного и того же значения. Кроме того, по возможности использовались выражения, употребляемые в Конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

«грузоотправитель»

В некоторых случаях было необходимо использовать один и тот же термин для передачи двух различных значений просто потому, что не было подходящей альтернативы. Работники торговли знакомы с этой трудностью как применительно к договорам купли — продажи, так и к договорам перевозки. Так, например, термин «грузоотправитель» (shipper) означает как человека, передающего товар для перевозки, так и человека, который заключает договор с перевозчиком: однако эти два «грузоотправителя» могут быть различными людьми, например, по договору с термином FOB, где продавец передает товар для перевозки, а покупатель заключает контракт с перевозчиком.

«поставка»

Особенно важно отметить, что термин «поставка» используется в Инкотермс в двух различных смыслах. Во-первых, он используется для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в статьях А.4. Инкотермс. Во-вторых, термин «поставка» также используется применительно к обязанности продавца получить или принять поставку товара, обязанность, которая появляется в статьях Б.4. сборника Инкотермс. При использовании в этом втором случае слово «поставка» означает, во-первых, что покупатель «принимает» саму природу «С» — терминов, а именно, что продавец выполняет свои обязанности по отгрузке товаров, и, во-вторых, что покупатель обязан принять товар. Эта последняя обязанность важна, чтобы избежать ненужных платежей за хранение товара до того момента, как покупатель заберет товар. Таким образом, в соответствии с терминами CFR и CIF покупатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит этого обязательства, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который заключил договор перевозки с перевозчиком, или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан «принять поставку», это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли — продажи, но только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки в соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями статей А.3 а) «С» — терминов. Таким образом, если после принятия товара в пункте назначения покупатель обнаружит, что товар не удовлетворяет условиям договора купли — продажи, он сможет

использовать любые меры, которые ему предоставлены договором купли — продажи и соответствующим законом против продавца. Как уже указывалось, эти вопросы находятся полностью вне зоны действия Инкотермс.

Где требуется, в Инкотермс 2000 применяется выражение «предоставлять товар в распоряжение покупателя» в определенном месте. Данное выражение имеет то же самое значение, как и выражение «передать товар», используемое в Конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

«обычный»

Слово «обычный» появляется в нескольких терминах, например, в термине Франко Завод относительно времени доставки (А.4.) и в «С» — терминах относительно документов, которые продавец обязан предоставить, и договора перевозки, который продавец должен обеспечить (А.8., А.3.). Конечно, может быть трудно точно сказать, что означает слово «обычный», однако во многих случаях возможно точно определить, что работники торговли обычно делают, и тогда эта практика может стать руководством. В этом смысле слово «обычный» является более полезным, чем слово «разумный», которое требует оценки не с точки зрения мировой практики, а относительно более трудного принципа добросовестности и честности. В некоторых обстоятельствах вполне может быть необходимым решить, что значить «разумный». Однако, по приведенным причинам в Инкотермс слово «обычный» в большинстве случаев предпочтительнее, чем слово «разумный».

«сборы»

Относительно обязанности очистить товары для импорта необходимо определить, что имеется в виду под «сборами», которые должны быть оплачены при импорте товаров. Согласно термину DDP в статье А.6. Инкотермс 1990 использовалось выражение «официальные сборы, оплачиваемые при экспорте и импорте товара». Согласно термину DDP в статье А.6. Инкотермс 2000 слово «официальные» было опущено по причине того, что это слово вызывало неопределенность при определении того, являлись ли сборы «официальными» или нет. При удалении этого слова не предполагалось существенное изменение значения. «Сборы», которые должны быть оплачены, касаются только тех сборов, которые являются необходимым следствием импорта как такового и которые должны быть поэтому оплачены согласно соответствующим правилам импорта. Любые

дополнительные сборы, взимаемые частными сторонами в связи с импортом, такие как сборы за хранение, не связанные с обязанностью очистки товаров, не включаются в эти сборы. Однако, результатом выполнения этого обязательства вполне могут оказаться некоторые расходы таможенных брокеров или экспедиторов грузов, если сторона, несущая это обязательство, не выполняет сама эту работу.

«порты», «места», «пункты» и «помещения»

В отношении указания места, куда должны быть доставлены товары, в Инкотермс используются различные термины. В терминах, предназначенных для использования исключительно при перевозках товаров морским путем — таких как FAS, FOB, CFR, CIF, DES и DEQ — использовались выражения «порт отгрузки» и «порт назначения». Во всех других случаях использовалось слово «место». В некоторых случаях представляется необходимым также указывать «пункт» внутри порта или места, так как продавцу может быть нужным знать не только то, что товар должен быть доставлен в определенный район, такой, как город, но и где внутри этого города товар должен быть предоставлен в распоряжение покупателя. В договорах продаж такая информация часто отсутствует, и поэтому Инкотермс предусматривают: если не был оговорен конкретный пункт внутри согласованного места, и при наличии нескольких таких пунктов, продавец может выбрать пункт, который наиболее устраивает его (см., например, термин FCA статья А.4.). Там, где пунктом доставки является «место» продавца, использовалось выражение «помещения продавца» (термин FCA статья А.4.).

«корабль» и «судно»

В терминах, предназначенных для использования при перевозках товаров морским путем, выражения «судно» и «корабль» используются как синонимы. Нет необходимости говорить, что должен быть использован термин «судно», когда он входит в сам торговый термин, такой как «франко вдоль борта судна» (FAS) и «доставка с судна» (DES). Также с учетом традиционного употребления выражения «переход за поручни судна» в термине FOB слово «судно» должно быть употреблено в этой связи.

«проверка» и «осмотр». В статьях А.9. и Б.9. сборника Инкотермс заголовки «проверка — упаковка и маркировка» и «осмотр товара» использовались соответственно. Хотя слова «проверка» и «осмотр» почти синонимы, представилось целесообразным использовать первое слово в отношении обязательства продавца по доставке в соответствии со статьей А.4. и оставить

второе слово для конкретного случая, когда выполняется «осмотр перед отгрузкой», так как такой осмотр обычно необходим только когда покупатель или органы власти страны экспорта или импорта хотят убедиться, что товар отвечает условиям договора или официальным условиям, прежде чем товар отгружен.

7. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРОДАВЦА ПО ПОСТАВКЕ

Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают между собой практику («линию торговых отношений»), которой они следуют в последующих сделках так же, как раньше. Однако, при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров — что весьма распространено при продаже товаров — следует руководствоваться условиями данного договора купли — продажи, а в случае, когда Инкотермс 2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, вытекающее из них.

Конечно, было бы желательно, чтобы Инкотермс могли как можно подробнее определять обязанности сторон в связи с доставкой товара. По сравнению с Инкотермс 1990, в этом отношении были предприняты дальнейшие усилия в некоторых конкретных ситуациях (см. например, термин FCA статья A.4.). Но было невозможно избежать ссылок на обычаи в торговле в статьях A.4. терминов FAS и FOB («в соответствии с обычаями порта»). Причиной этого является то, что именно в торговле штучным товаром точный способ доставки товара для перевозки в договорах согласно терминам FAS или FOB различен в различных морских портах.

8. ПЕРЕХОД РИСКОВ И РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С ТОВАРОМ

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара. Так как покупатель не вправе откладывать переход рисков и затрат, все условия предусматривают, что переход рисков и затрат может иметь место даже до поставки, если покупатель не принимает доставку в соответствии с договоренностью или не дает таких инструкций (в отношении времени отгрузки и/или места поставки), которые могут потребоваться продавцу для выполнения своих обязательств по поставке товара. Необходимым условием

для опережающего перехода рисков и затрат является определение товара как идентифицированного для покупателя или, как предусмотрено в условиях, определенно обособленного для него (соответствие договору). Это требование является особенно важным по термину EXW, так как при всех других условиях товар обычно определяется как идентифицированный для покупателя, когда были приняты меры для отгрузки или отправки товара (термины «F» и «C») или доставки товара в место назначения (термины «D»). Однако в исключительных случаях товар может быть отправлен от продавца без упаковки без точного определения количества для каждого покупателя. В таком случае передача риска и затрат не будет иметь место, прежде чем товар не будет идентифицирован ранее указанным образом (сравните также с Пунктом 69.3 Конвенции ООН 1980 «О договорах международной продажи товаров»).

9. ТЕРМИНЫ

ИНКОТЕРМС 2010 г. уточнил содержание ряда терминов с тем, чтобы обеспечить их согласованное применение и избежать ошибок при их употреблении. 13 толкуемых терминов (типов договоров) разделены на четыре группы: 1) термины группы «E», согласно которым продавец предоставляет товары покупателю в своем коммерческом предприятии; 2) термины группы «F», обязывающие продавца предоставить товары в распоряжение перевозчика, обеспечиваемого покупателем; 3) термины группы «C», согласно которым продавец обязан заключить договор перевозки и отправить товар в адрес покупателя, но не принимая на себя все расходы и все риски до момента доставки т в страну назначения. Из краткой характеристики каждой группы можно сделать вывод, что разграничение договоров по группе построено на одном классификационном критерии: объем обязанностей продавца. В первой группе у продавца минимальные обязанности, в последней — максимальные.

9.1 «E» — термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте — обычно в собственном помещении продавца. С другой стороны, как часто реально происходит на практике, продавец часто помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Хотя термин EXW отражал лучше бы это, если бы обязательства продавца были расширены и включали погрузку, было принято решение сохранить традиционный принцип минимальных обязательств продавца в соответствии с условиями термина EXW, чтобы их

можно было использовать для случаев, когда продавец не хочет принимать никаких обязательств относительно погрузки товара. Если покупатель хочет, чтобы продавец делал больше, это должно быть оговорено в договоре купли — продажи.

9.2 «F» — термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину FCA, вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с этим термином. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца; в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, присланного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем. Инкотермс 2000 учитывают эти варианты, оговаривая, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. Варианты, упоминаемые для различных видов транспорта в термине FCA статья A.4. Инкотермс 1990, не повторяются в Инкотермс 2000 и в 2010.

Пункт поставки в соответствии с термином FOB, который совпадает с пунктом поставки по терминам CFR и CIF, остался без изменений в Инкотермс 2000, несмотря на значительные споры. Хотя понятие по термину FOB «доставить товар за поручни судна» сейчас может казаться во многих случаях неподходящим, оно тем не менее понимается торговцами и применяется с учетом товара и имеющихся погрузочных устройств. Было ощущение, что изменение пункта поставки согласно термину FOB может создать ненужную путаницу, особенно в отношении продажи товаров, перевозимых морским путем обычно чартер-партиями.

К сожалению, слово FOB используется некоторыми торговцами просто для обозначения любого пункта поставки — например «FOB фабрика», «FOB завод», «FOB с завода продавца» или других внутренних пунктов. При этом пренебрегают значением аббревиатуры: Франко борт. Сохраняется ситуация, когда такое использование «FOB» имеет тенденцию создавать путаницу, и его следует избегать.

Важное изменение имеет место в термине FAS в отношении обязанности

очистить товар для экспорта, так как наиболее широко принято возлагать эти обязанности на продавца, а не на покупателя. Чтобы обеспечить должное внимание этому изменению, оно было выделено заглавными буквами в предисловии к термину FAS.

9.3 «C» — термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего «C» — термина. В соответствии с терминами CIF и CIP продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Так как точка разделения расходов фиксирована в стране назначения, «C» — термины часто ошибочно считаются договорами прибытия, при которых продавец несет все риски и затраты, пока товар не прибыл фактически в согласованный пункт. Однако следует подчеркнуть, что «C» — термины имеют ту же природу, что и «F» — термины в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры купли — продажи в соответствии с «C» — терминами, подобно договорам по «F» — терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

В природе договоров отгрузки заложено, что, в то время как обычные транспортные расходы за перевозку товара по обычному маршруту и обычным способом до согласованного места должны оплачиваться продавцом, покупатель несет риски потери или повреждения товара, а также дополнительные расходы, возникающие вследствие событий, имеющих место после того, как товар был должным образом доставлен для перевозки. Таким образом, «C» — термины отличаются от всех других терминов тем, что они содержат две «критические» точки. Одна указывает точку, до которой продавец должен организовать транспорт и нести расходы согласно договору перевозки, а другая служит для перехода рисков. По этой причине максимальная осторожность должна быть соблюдена при добавлении продавцу обязательств, которые возлагаются на него после перехода риска за пределы вышеуказанной «критической» точки. Сущностью «C» — терминов является освобождение продавца от любых дальнейших рисков и расходов после того, как он должным образом выполнил договор купли — продажи, заключив договор перевозки, передав товар перевозчику и обеспечив страхование в соответствии с терминами CIF и CIP.

Сущность «C» — терминов как договоров отгрузки также может быть проиллюстрирована распространенным использованием документарных

кредитов в качестве предпочтительного способа оплаты, используемого в таких условиях. В случаях, когда стороны договора купли — продажи договорились, что продавец получит оплату при представлении в банк согласованных погрузочных документов по документарному кредиту, главной цели документарного кредита полностью противоречило бы, если бы продавец нес дальнейшие риски и расходы после момента получения оплаты по документарным кредитам или после отгрузки и отправки товара. Конечно, продавцу придется нести все расходы по договору перевозки, независимо от того, оплачен ли груз предварительно, после отгрузки или должен быть оплачен в месте назначения (фрахт подлежит уплате грузополучателем в порту назначения); однако, дополнительные расходы, которые могут возникнуть в результате событий, имевших место после отгрузки и отправки, обязательно оплачиваются за счет покупателя.

Если продавец должен обеспечить договор перевозки, который включает в себя оплату пошлин, налогов и других сборов, такие расходы, конечно, возлагаются на продавца, в той степени, в какой они приписаны ему согласно договору. Теперь это четко сформулировано в статье A.6. всех «C» — терминов.

Если обычно заключаются несколько договоров перевозки, связанных с перегрузкой товара в промежуточных пунктах для достижения согласованного места назначения, продавец должен оплачивать все эти расходы, включая любые возникающие расходы при перегрузке товара с одного транспортного средства на другое. Однако, если перевозчик использовал свои права — согласно договору перевозки — чтобы избежать непредвиденных препятствий (например, лед, забастовки, трудовые нарушения, правительственные постановления, война или военные действия), тогда все дополнительные расходы, вытекающие из этого, будут отнесены на счет покупателя, так как обязательство продавца ограничено обеспечением обычного договора перевозки.

Часто случается, что стороны договора купли — продажи желают четко определить, до какой степени продавец должен обеспечивать договор перевозки, включая расходы по разгрузке. Так как подобные расходы обычно покрываются фрахтом, когда товар перевозится по обычным судоходным линиям, договор купли — продажи часто предусматривает, чтобы товар перевозился таким образом или по крайней мере в соответствии с «условиями перевозки грузов рейсовыми судами». В других случаях после терминов CFR и CIF добавляются слова «включая разгрузку». Тем не менее,

не рекомендуется добавлять аббревиатуру после «C» — терминов, если в соответствующей сфере торговли значение аббревиатуры не понимается четко и не принимается договаривающимися сторонами, или при соответствующем законе или обычае торговли.
В частности, продавцу не следует — и он не смог бы — не изменяя саму природу «C» — терминов брать какие-либо обязательства относительно прибытия товара в место назначения, так как риск задержки во время перевозки несет покупатель. Таким образом, любое обязательство относительно времени должно обязательно относиться к месту отгрузки или отправки, например «отгрузка (отправка) не позднее ...«. Договор, например, «CFR Гамбург не позднее ...» является на самом деле неправильным и таким образом может вызвать всевозможные толкования. Можно предположить, что стороны имели в виду, либо что товар должен прибыть в Гамбург в определенный день, и в этом случае договор является не договором отгрузки, а договором прибытия, либо, в другом случае, что продавец должен отправить товар в такое время, чтобы товар прибыл в Гамбург до определенной даты, за исключением случаев задержки перевозки вследствие непредвиденных событий.
В торговле товарами случается, что товар приобретается, когда он находится на море, и в таких случаях после условия торговли добавляется слово «на плаву». Так как в этих случаях в соответствии с терминами CFR и CIF риск потери или повреждения товара уже перешел от продавца к покупателю, могут возникнуть трудности толкования. Одной из возможностей является сохранение обычного значения терминов CFR и CIF относительно распределения риска между продавцом и покупателем, а именно, что риск переходит после отгрузки: это означало бы, что покупатель может быть вынужден принять на себя последствия событий, которые уже имели место на тот момент, когда договор купли — продажи вступил в силу. Другой возможностью уточнить момент перехода риска является время заключения нового договора купли — продажи. Первая возможность более реальна, так как обычно невозможно установить состояние товара во время перевозки. По этой причине Статья 68 Конвенции ООН 1980 года о договорах международной торговли товарами (CISG) предусматривает, что «если на то указывают обстоятельства, риск принимается покупателем с момента передачи товара перевозчику, который выдал документы, включенные в договор перевозки». Однако, это правило имеет исключение, когда «продавец знал или должен был знать, что товар был утерян или поврежден,

и не сообщил об этом покупателю». Таким образом, толкование терминов CFR и CIF с добавлением слова «на плаву» будет зависеть от закона, применимого к данному договору купли — продажи. Сторонам рекомендуется убедиться в применяемом законе и любом решении, которое затем может последовать. В случае сомнений сторонам рекомендуется четко пояснить этот вопрос в их договоре.

На практике стороны часто продолжают использовать традиционное выражение C&F (или C и F, C+F). Тем не менее, в большинстве случаев оказывается, что они рассматривают эти выражения как эквивалентные CFR. Чтобы избежать трудностей толкования, сторонам следует использовать правильный термин, а именно термин CFR, который является единственной принятой во всем мире стандартной аббревиатурой термина «Стоимость и Фрахт (... название порта назначения)».

Термины CFR и CIF в статьях A.8. сборника Инкотермс 1990 обязывали продаца предоставлять копию чартер-партии во всех случаях, когда его транспортный документ (обычно коносамент) содержал ссылку на чартер-партию, например, посредством частного указания «все прочие условия как для чартер-партии». Хотя, конечно, договаривающаяся сторона должна всегда быть в состоянии точно установить все условия ее договора — предпочтительно во время заключения договора купли — продажи — оказывается, что практика предоставления чартер-партии в соответствии с указанным выше создает проблемы в связи с операциями документарного кредита. Обязанность продавца предоставлять в соответствии с терминами CFR и CIF копию чартер-партии вместе с другими транспортными документами была опущена в Инкотермс 2000.

Хотя статьи A.8. сборника Инкотермс имеют тенденцию обеспечить предоставление продавцом покупателю «доказательства поставки», следует подчеркнуть, что продавец выполняет это требование, предоставляя «обычные» доказательства. В соответствии с терминами CPT и CIP это будет «обычный транспортный документ» и согласно терминам CFR и CIF это будет коносамент или морская накладная. Транспортные документы должны быть «чистыми», что означает, что они не должны содержать оговорки или указания, констатирующее плохое состояние товара или упаковки. Если такие оговорки или указания появляются в документе, он считается «нечистым» и не принимается банками в операциях документарного кредита. Однако, следует отметить, транспортный документ, даже не содержащий таких оговорок или указаний, обычно не предоставляет покупателю

неопровержимого доказательства в отношении перевозчика, что товар был отгружен в соответствии с условиями договора купли — продажи. Обычно перевозчик в стандартном тексте на первой странице транспортного документа отказывается принять ответственность за информацию относительно товара, указывая, что подробности, включенные в транспортный документ, представляют собой лишь заявления грузоотправителя. В соответствии с большинством применяемых законов и принципов перевозчик должен по крайней мере использовать разумные способы проверки достоверности информации, и его неспособность сделать это может сделать его ответственным перед грузополучателем. Однако, в контейнерной торговле перевозчик не имеет способов проверки содержания контейнера, если только он сам не отвечал за загрузку контейнера. Существуют только два термина, связанных со страхованием, а именно термины CIF и CIP. В соответствии с этими терминами продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя. В некоторых случаях стороны сами решают, желают ли они застраховать себя и в какой степени. Так как продавец заключает страховку в пользу покупателя, он не знает точные требования покупателя. В соответствии с условиями страхования грузов Объединения лондонских страховщиков страхование осуществляется с «минимальным покрытием» по Условию «С», со «средним покрытием» по Условию «В» и с «наиболее широким покрытием» по Условию «А». Так как в продаже товаров по термину CIF покупатель может захотеть продать товар в пути последующему покупателю, который в свою очередь может захотеть снова перепродать товар, невозможно знать размер страхования, подходящий для таких последующих покупателей, и, таким образом, традиционно выбирается минимальное страхование по CIF, что, при необходимости, позволяет покупателю потребовать от продавца дополнительного страхования. Минимальное страхование, однако, не подходит для продажи промышленных товаров, где риск кражи, хищения или неправильной транспортной обработки или хранения товара требует более, чем страхование по Условию «С». Так как термин CIP в отличие от термина CIF нормально используется для продажи промышленных товаров, было бы целесообразнее утвердить наиболее широкое покрытие страхования по CIP, чем минимальное страхование по CIF. Но изменение обязанности страхования продавцом по терминам CIF и CIP приведет к путанице, и, таким образом, оба условия сводят обязанность страхования продавцом до минимального страхования. Покупателю по термину CIP особенно важно знать следующее:

при необходимости дополнительного страхования, он должен договориться с продавцом, что последний предоставит дополнительное страхование или же возьмет сам на себя расширенную страховку. Существуют также определенные случаи, когда покупатель может захотеть получить большую защиту, чем предоставляется согласно Условию «А» названного выше Объединения, например, страхование от войны, беспорядков, гражданских волнений, забастовок или других нарушений работы. Если он желает, чтобы продавец обеспечил такое страхование, он должен предоставить ему соответствующие инструкции, и в этом случае продавец должен при возможности обеспечить такое страхование.

9.4 «D» — термины по природе отличны от «С» — терминов, так как в соответствии с «D» — терминами продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места. Таким образом, «D» — термины означают договоры прибытия, в то время как «С» — термины говорят о договорах отгрузки.

В соответствии с «D» — терминами, за исключением DDP, продавец не обязан доставлять товар, очищенный для импорта в стране назначения. Традиционно в соответствии с термином DEQ продавец был обязан очистить товар, так как товар должен был быть выгружен на пристань и таким образом ввезен в страну импорта. Но вследствие изменений в процедурах таможенной очистки в большинстве стран, сейчас более уместно, чтобы сторона, постоянно проживающая в заинтересованной стране, осуществляла очистку и платила пошлины и другие сборы. Таким образом, изменение в термин DEQ было внесено по той же причине, что изменение в термине FAS, о котором говорилось ранее. Как в термине FAS, изменение в термин DEQ также выделено заглавными буквами во вступлении.

Оказывается, что во многих странах торговые термины, не включенные в Инкотермс, используются в основном при железнодорожных перевозках («франко граница»). Однако, при таких условиях обычно не подразумевается, что продавец принимает на себя риск потери или повреждения товара во время перевозки до границы. В этих обстоятельствах было бы предпочтительнее использовать термин CPT с указанием границы. С другой стороны, если стороны предполагают, чтобы продавец нес риск во время перевозки, следует использовать термин DAF с указанием границы.

Термин DDU был добавлен в версии Инкотермс 1990 года. Термин выполняет важную функцию в случаях, когда продавец готов доставить

товар в страну назначения без очистки товара для импорта и оплаты пошлины. В странах, где таможенная очистка может быть затруднена и занимать много времени, продавцу может быть рискованно брать на себя обязательство доставить товар за пределы пункта таможенной очистки. Хотя в соответствии со статьями Б.5. и Б.6. термина DDU покупатель должен нести дополнительные риски и расходы, которые могут вытекать из невозможности для него выполнить свои обязательства по очистке товара для импорта, продавцу рекомендуется не использовать термин DDU в странах, где возможно ожидать затруднений при очистке товара для импорта.

10. ВЫРАЖЕНИЕ «НЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ»

Как видно из выражений «продавец обязан» и «покупатель обязан» термины Инкотермс имеют дело только с обязательствами, которые стороны несут друг перед другом. Слова «нет обязательств» были вставлены поэтому во всех случаях, когда одна сторона не несет обязательств перед другой стороной. Таким образом, если, например, в соответствии со статьей А.3. соответствующего термина продавец обязан обеспечить и оплатить договор перевозки, мы встречаемся со словами «нет обязательств» под заголовком «договор перевозки» в статье Б.3.а), формулирующей позицию покупателя. Когда же ни одна из сторон не несет обязательств перед другой стороной, слова «нет обязательств» появятся применительно к обеим сторонам, например, в отношении страхования.

В обоих случаях важно подчеркнуть, что даже хотя одна сторона может быть в состоянии «нет обязательств» по отношению к другой стороне при выполнении определенного задания, это не означает, что выполнение этого задания не в его интересах. Так, например, только потому, что покупатель в соответствии с термином CFR не несет перед своим продавцом обязательств по заключению договора страхования в соответствии со статьей Б.4., ясно, что в его интересах заключить такой договор, так как по статье А.4. продавец не несет таких обязательств по обеспечению страхования.

11. ВАРИАНТЫ ИНКОТЕРМС

На практике часто имеет место ситуация, когда стороны сами хотят добиться большей точности термина, добавляя слова в термины Инкотермс. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не дают никаких указаний для таких добавлений. Так, если стороны не могут опереться на установленную традицию торговли для толкования таких добавлений, они могут столкнуться с серьезными проблемами, когда невозможно обеспечить согласованное понимание таких добавлений.

Например, при использовании общих выражений «Франко борт загружено» или «Франко завод включая погрузку» невозможно добиться единого понимания во всем мире с тем, чтобы обязательства продавца были расширены не только относительно стоимости фактической погрузки товара на судно или транспортное средство, соответственно, но и включали риск случайной потери или повреждения товара в процессе погрузки. По этим причинам сторонам настоятельно рекомендуется точно пояснить, имеют ли они в виду только, что обязанности или стоимость операций по погрузке должна лежать на продавце, или что он должен также нести риски до фактического завершения погрузки. На этот вопрос Инкотермс не дают ответа: следовательно, если договор также четко не описывает намерения сторон, стороны могут столкнуться с ненужными трудностями и затратами. Хотя Инкотермс 2000 не предусматривает многие из традиционно используемых вариантов, предисловия к некоторым торговым терминам тем не менее предупреждают стороны о необходимости специальных условий договора, если стороны желают выйти за пределы условий Инкотермс.
EXW — Добавляется обязанность продавца погрузить товар на транспортное средство покупателя
CIF/CIP — Покупатель нуждается в дополнительном страховании
DEQ — Добавляется обязанность продавца оплатить расходы после разгрузки
В некоторых случаях продавцы и покупатели ссылаются на коммерческую практику контейнерной торговли и торговли чартер — партиями. В этих обстоятельствах необходимо четко различать обязанности сторон в соответствии с договором перевозки и их обязанностями по отношению друг к другу по договору купли — продажи. К сожалению, нет авторитетных определений таких выражений, как «контейнерные условия» и «сборы за транспортную обработку на терминале» (THC). Распределение расходов в соответствии с этими условиями может быть различным в различных местах и периодически изменяться. Сторонам рекомендуется пояснить в договоре купли — продажи, как эти расходы должны быть распределены между ними. Выражения, часто используемые в чартер — партиях, такие как «Франко борт загружено», «Франко борт загружено и приведено в состояние готовности», иногда используются в договорах купли — продажи для точного пояснения того, в какой мере продавец в соответствии с термином FOB должен выполнить укладку и приведение товара в состояние готовности на борту судна. В том случае, когда добавляются эти слова, необходимо

пояснить в договоре продажи, относятся ли добавленные обязанности только к затратам или к расходам и рискам тоже.

Как уже было сказано, были предприняты все усилия, чтобы термины Инкотермс отражали наиболее распространенную коммерческую практику. Однако в некоторых случаях — особенно там, где Инкотермс 2010 отличаются от Инкотермс 2000 — стороны могут захотеть, чтобы торговые условия работали по-разному. Им напоминают о таких вариантах во вступлении к терминам, указывая на это словом «Однако».

12. ОБЫЧАИ ПОРТА ИЛИ КОНКРЕТНОЙ ТОРГОВЛИ

Так как Инкотермс предлагают комплект терминов для использования в различной сфере торговли и регионах, невозможно всегда точно сформулировать обязанности сторон. До некоторой степени поэтому необходимо ссылаться на обычай порта или конкретной торговли или практику, которую сами стороны могли установить в предыдущих операциях (сравни Статья 9 Конвенции ООН 2010 года о договорах для международной торговли товарами). Конечно желательно, чтобы продавцы и покупатели постоянно должным образом информировали друг друга о таких обычаях при обсуждении их договоров и при возникновении неясностей поясняли свою законную позицию соответствующими статьями в своих договорах купли — продажи. Такие специальные условия конкретного договора будут заменять или изменять все, что было сформулировано как правило толкования различных терминов Инкотермс.

13. ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ В ОТНОШЕНИИ МЕСТА ОТГРУЗКИ

В некоторых ситуациях может оказаться невозможным на момент заключения контракта купли — продажи принять точное решение относительно конкретного пункта или даже места, в которое продавец должен доставить товар для перевозки. Например, на этот момент могла быть просто указана территория или довольно большое место, например, морской порт. При этом обычно затем оговаривается, что покупатель имеет право или обязан назвать позднее более конкретный пункт на этой территории или месте. Если покупатель обязан назвать конкретный пункт в соответствии с вышеизложенным, результатом невыполнения им этой обязанности может оказаться ответственность за риски и дополнительные расходы (статьи Б.5. и Б.7. всех терминов). Кроме того, отказ покупателя от права указать конкретный пункт может дать продавцу право выбрать наиболее подходящий для него пункт (FCA статья А.4).

14. ТАМОЖЕННАЯ ОЧИСТКА

Термин «таможенная очистка» вызывал разночтения. Таким образом, при каждой ссылке на обязанность продавца или покупателя принимать на себя обязательства, связанные с прохождением товара через таможню страны экспорта или импорта, теперь следует разъяснение, что эта обязанность включает в себя не только оплату пошлины и всех прочих сборов, но также выполнение и оплату всех административных действий, связанных с прохождением товара через таможню и информацией властей в этой связи. Далее в некоторых областях считалось, хотя и совершенно неправомерно, ненужным использовать термины, имеющие дело с обязанностью таможенной очистки, когда подобно ситуации в странах — членах Европейского торгового союза или других областях свободной торговли отсутствует обязанность оплачивать таможенную пошлину и отсутствуют ограничения по импорту или экспорту. Для уточнения этих ситуаций в статьи А.2. и Б.2., А.6. и Б.6. соответствующих терминов Инкотермс были добавлены слова «если это потребуется», чтобы термины использовались без какой-либо двусмысленности в случаях, когда таможенные процедуры не нужны.

Обычно желательно, чтобы таможенная очистка была организована стороной, постоянно проживающей в стране, в которой должна происходить эта очистка, или по крайней мере кем-либо, действующим от имени этой стороны. Таким образом, экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта. Инкотермс 1990 отличались от этого принципа по торговым терминам EXW и FAS (обязанность таможенной очистки на покупателе) и DEQ (обязанность таможенной очистки на продавце), но в редакции Инкотермс 2000 термины FAS и DEQ возлагают обязанность таможенной очистки товара для экспорта на продавца, а товара для импорта — соответственно на покупателя, в то время, как термин EXW, представляющий собой минимальные обязанности продавца, был оставлен без изменений (обязанность за таможенную очистку для экспорта возлагается на покупателя). В соответствии с термином DDP продавец отдельно соглашается сделать то, что вытекает из самого названия термина — Доставлено, Пошлина Оплачена, а именно очистить товар для импорта и оплатить любые вытекающие из этого пошлины.

15. УПАКОВКА

В большинстве случаев стороны заранее знают, какая упаковка необходима для надежной перевозки товара в место назначения. Однако, так

как обязанность продавца упаковать товар может значительно изменяться в зависимости от способа и продолжительности предусматриваемой транспортировки, сочтено необходимым предусмотреть обязанность продавца упаковать товар соответственно условиям транспортировки, но только в той степени, в которой ему известны обстоятельства, связанные с транспортировкой, до заключения договора продажи (сравни статьи 35.1 и 35.2 б Конвенции ООН 1980 о договорах по международной продаже товаров, в которой товар, включая упаковку, должны «соответствовать любой конкретной цели, прямо или косвенно известной продавцу на момент заключения договора, за исключением случаев, когда обстоятельства свидетельствовали, что покупатель не полагался или ему было нецелесообразно полагаться на знания и суждение продавца»).

16. ОСМОТР ТОВАРА

Во многих случаях покупателю можно рекомендовать договориться об осмотре товара до или в момент передачи продавцом для перевозки (так называемый осмотр перед отправкой или PSI). Если договор не предусматривает иного, покупатель сам оплачивает стоимость такого осмотра, который проводится в его собственных интересах. Однако, если осмотр проводился для того, чтобы дать продавцу возможность выполнить какие-либо обязательные правила, применимые к экспорту товара в его собственной стране, он должен сам оплатить такой осмотр, если не используется термин EXW, так как при использовании этого термина затраты по осмотру лежат на покупателе.

17. ВИД ТРАНСПОРТИРОВКИ И СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ТЕРМИН ИНКОТЕРМС 2000

Любой вид транспортировки		
Группа E	EXW	Франко завод (... название места)
Группа F	FCA	Франко перевозчик (... название места назначения)
Группа C	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до (... название пункта назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название пункта назначения)
Группа D	DAF	Поставка до границы (... название места назначения)
	DD	Поставка без оплаты пошлины (... название

	U	места назначения)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)
Только морской и внутренний водный транспорт		
Группа F	FAS	Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)
	FOB	Франко борт (... название порта отгрузки)
Группа C	CFR	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
Группа D	DES	Поставка с судна (... название порта назначения)
	DEQ	Поставка с пристани (... название порта назначения)

18. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

В некоторых случаях вступление рекомендует использовать или не использовать тот или иной термин. Это особенно важно в отношении выбора между терминами FCA и FOB. К сожалению, работники торговли продолжают использовать термин FOB там, где он совершенно неуместен, при этом вынуждая продавца нести риски вследствие передачи товара перевозчику, названному покупателем. FOB возможно использовать только там, где товар предназначен для поставки «через поручни судна» или, в крайнем случае, на судно, а не тогда, когда товар передается перевозчику для последующей погрузки на судно, например, загруженный в контейнеры или погруженный на грузовики или в вагоны в так называемом «ро-ро» транспорте. Таким образом, во вступлении к термину FOB было сделано настоятельное предупреждение о том, что термин не следует использовать, когда стороны не намерены поставлять товар через поручни судна.
Случается, что стороны ошибочно используют термины, предназначенные также для перевозки товаров морем, когда предполагается другой вид транспорта. Это может поставить продавца в положение, когда он не может выполнить свое обязательство представить покупателю соответствующий документ (например, коносамент, морскую накладную или электронный эквивалент).
Таблица, приведенная выше в параграфе 17, показывает, какой термин следует использовать для каждого вида транспорта. Кроме того, во введении

к каждому термину указывается, можно ли использовать его для всех видов транспорта или только для перевозки морем.

19. КОНОСАМЕНТ И ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Традиционно бортовой коносамент является единственным приемлемым документом, который продавец может представить в соответствии с терминами CFR и CIF. Коносамент выполняет три важные функции, а именно:

- Доказательство поставки товара на борт судна;
- Свидетельство договора перевозки;
- Средство передачи прав на транзитный товар другой стороне посредством передачи ей документа.

Другие транспортные документы, помимо коносамента, будут выполнять первые две указанные функции, но не будут контролировать доставку транзитного товара в место назначения или давать возможность покупателю продавать транзитный товар посредством передачи документов его покупателю. Вместо этого другие транспортные документы будут называть сторону, имеющую право на получение товара в месте назначения. Тот факт, что владение коносаментом необходимо для получения товаров от перевозчика в месте назначения, особенно усложняет его замену электронным документом.

Далее, обычно выдается несколько оригиналов коносамента, но, конечно, очень важно, чтобы покупатель или банк, действующий в соответствии с его инструкциями при оплате продавцу, обеспечил передачу продавцом всех оригиналов (так называемый «полный комплект»). Это также является требованием Правил для документарных кредитов Международной торговой палаты /ICC Rules for Documentary Credits/ (так называемые Единые традиции и практика Международной торговой палаты /ICC Uniform Customs and Practice, «UCP»/. Текущая версия выходит в день публикации Инкотермс 2000; ICC публикация номер 500).

Транспортные документы должны свидетельствовать не только о доставке товара перевозчику, но также и о том, что товар, насколько перевозчик может это подтвердить, был получен в полной исправности и хорошем состоянии. Любая запись в транспортных документах, которая бы указывала, что товар был получен не в таком состоянии, сделает документ «нечистым» и, таким образом, неприемлемым в соответствии с UCP.

Несмотря на особенную юридическую природу коносамента, предполагается, что в ближайшем будущем он будет заменен электронным документом. Уже

версия Инкотермс 1990 года должным образом учла это ожидаемое усовершенствование. В соответствии со статьями А.8. терминов бумажные документы могут быть заменены электронной информацией при условии, что стороны договорились осуществлять электронную связь. Такая информация может передаваться непосредственно заинтересованной стороне или через третью сторону, обеспечивающую дополнительные услуги. Одной из таких услуг, которая с пользой может быть предоставлена третьей стороной, является реестр последовательных владельцев коносамента. Системы, предоставляющие такие услуги, таких как так называемая услуга БОЛЕРО, могут потребовать дальнейшей поддержки соответствующими юридическими нормами и принципами, как подтверждают это CMI 1990 Правила электронных коносаментов /CMI 1990 Rules for Electronic Bills of Lading/ и Статьи 16 — 17 UNCITRAL Модельный закон по электронной торговле/ UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce/.

20. НЕПЕРЕДАВАЕМЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ВМЕСТО КОНОСАМЕНТОВ

В последние годы документарная практика значительно упростилась. Коносаменты часто заменяются непередаваемыми документами, подобными используемым для других видов транспорта помимо морских перевозок. Эти документы называются «морскими накладными», «контейнерными накладными», «грузовыми расписками» или вариантами таких выражений. Непередаваемые документы могут вполне удовлетворительно использоваться, за исключением случаев, когда покупатель хочет продать транзитные товары посредством передачи бумажного документа новому покупателю. Чтобы это стало возможным, обязательно должна быть сохранена обязанность продавца представить коносамент в соответствии с CFR и CIF. Однако если договаривающиеся стороны знают, что покупатель не предполагает продать транзитный товар, они могут специально договориться об освобождении продавца от обязанности предоставить коносамент, или, в ином случае, они могут использовать термины CPT и CIP, где нет требования о предоставлении коносамента.

21. ПРАВО ДАВАТЬ ИНСТРУКЦИИ ПЕРЕВОЗЧИКУ

Покупатель, оплачивающий товар в соответствии с «С» — термином, обязан обеспечить, чтобы по получении оплаты продавец не распорядился товаром посредством выдачи новых инструкций перевозчику. Некоторые транспортные документы, используемые для определенных видов транспорта (воздушный, автомобильный или железнодорожный) предоставляют

договаривающимся сторонами возможность препятствовать продавцу в выдаче новых инструкций перевозчику, обеспечивая покупателя определенным оригиналом или дубликатом накладной. Однако документы, используемые вместо коносаментов в морских перевозках, обычно не содержат такой «препятствующей» функции. Морской Международный комитет исправил этот недостаток вышеуказанных документов, введя в 1990 году «Единые правила морских накладных» /Uniform Rules for Sea Waybills/, которые позволяют сторонам вставить условие «без распоряжения», по которому продавец посредством инструкций передает перевозчику право распоряжаться товаром в отношении доставки товара какому-либо другому лицу или в другое место, отличное от указанного в накладной.

22. АРБИТРАЖ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ

Договаривающиеся стороны, желающие иметь возможность обратиться в Арбитраж Международной торговой палаты в случае разногласий с их партнером по договору купли — продажи, должны специально и четко договориться об Арбитраже Международной торговой палаты в своем договоре купли — продажи или, в случае отсутствия единого договорного документа, при обмене корреспонденцией, которая представляет собой договор между ними. Факт включения одного или нескольких вариантов Инкотермс в договор или связанную с этим корреспонденцию сам по себе НЕ представляет собой договоренности о возможности обратиться в Арбитраж. Международная торговая палата рекомендует следующее стандартное условие об арбитраже:

Все разногласия, вытекающие из/или в связи с настоящим договором, должны окончательно разрешаться в соответствии с Правилами Арбитража Международной торговой палаты одним или более арбитрами, назначенными в соответствии с указанными Правилами.[4]

Тема 3. Документы, регулирующие внешнеэкономические расчеты

В процессе исполнения денежных обязательств путем безналичных расчетов возникают расчетные правоотношения. При этом, расчетные отношения носят автономный характер по отношению к денежным обязательствам. Поскольку безналичные расчеты осуществляются при участии коммерческих банков, расчетные правоотношения подчинены особым банковским правилам. Эти правила регулируют взаимоотношения

[4]

должника и кредитора в качестве клиентов с банками в которых у них открыты счета, используемые в безналичных расчетах, а также определяют режим банковских счетов и порядок осуществления расчетов в зависимости от их формы. Под формами безналичных расчетов понимаются предусмотренные законом, банковскими правилами и обычаями делового оборота способы документального оформления и подтверждения волеизъявления владельца банковского счета или (в установленных законом случаях) третьего лица на перечисление денежных сумм, числящихся на банковском счете. При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты в форме платежных поручений, банковского перевода, чеками, аккредитиву по инкассо.

В связи с денежными обязательствами по внешнеэкономическим сделкам возникают расчетные правоотношения международного характера. В круг субъектов международного расчетного отношения наряду с контрагентами по сделке включаются и кредитные организации разных государств. Международные расчеты — функция уполномоченных банков. В процессе осуществления международных расчетов формируются международные межбанковские отношения, а также отношения банков с иностранными клиентами.

Общие принципы международных расчетных отношений устанавливаются в двусторонних торгово-экономических и платежных договорах. Существуют *два основных подхода* государств к организации расчетного процесса: 1) *расчеты в свободно конвертируемой валюте* на основе действующих на валютном рынке курсов в соответствии с национальными правилами валютного регулирования каждой из стран; 2) *расчеты по клиринговой системе,* при которой происходит зачет встречных денежных требований и обязательств путем безналичных проводок по клиринговым счетам.

К основным субъектам международных расчетных отношений относятся участники внешнеторговых сделок, а также обслуживающие их банки. Содержание расчетного правоотношения составляют права и обязанности указанных субъектов в связи с осуществлением платежей согласно валютно-финансовым условиям внешнеэкономических сделок, а также с движением товарно-распорядительных документов, операционным оформлением денежного оборота. Международные расчеты находятся в зависимости от конкретных условий коммерческих сделок по таким вопросам, как цена товара, валюта цены, валюта платежа, условия платежа,

формы расчетов. Выбирая ту или иную форму безналичных расчетов, субъекты расчетных отношений выбирают предусмотренные законом, банковскими правилами и обычаями делового оборота способы документального оформлениями подтверждения волеизъявления владельца банковского счета на перечисление денежных сумм, числящихся на банковском счете.

Под формой международных расчетов понимается регулируемое нормами международного частного права условие платежа, обладающее специфическими особенностями в отношении порядка зачисления средств на счет кредитора, видов используемых платежных документов, а также процедуры документооборота. Необходимость платежа связана с обязанностью должника исполнить свое обязательство перед кредитором за поставленный товар, выполненные работы, оказанные услуги. При этом обязательства по осуществлению расчетов являются самостоятельными обязательствами, отличающимися от обязательств, во исполнение которых производится платеж. В случае проведения через конкретный банк расчетов по поставке товара банк не связан условиями договора купли-продажи товаров, а также с указанной в договоре формой расчетов. Банк осуществляет расчет, к примеру, в форме аккредитива не в силу того, что такая форма расчетов предусмотрена в договоре купли-продажи, а на основании поручения и соответствующих инструкций клиента. В отличие от обязательств по международной купле-продаже товаров обязательства банков, возникающие при осуществлении международных платежей, регулируются в основном не многосторонними международными договорами (конвенциями), а национальным банковским правом либо международными правилами, имеющими характер международных обычаев.

Международные расчетные правоотношения являются сферой преимущественно международного регулирования либо международно-правового, конвенционного, либо регулирования в форме обычаев международного делового оборота. Среди международных соглашений — Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях 1988 г., Женевская конвенция о единообразном законе о переводном и простом векселе 1930 г., Женевская конвенция, разрешающая коллизии законов о переводных и простых векселях 1930 г., Женевская конвенция о единообразном законе о чеках 1931 г., Женевская конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей 1930 г., Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте

1924 г. (в редакции 1968 г.), Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г., Конвенция о международном финансовом факторинге 1988 г. Необходимо отметить особую роль унифицированных международных правил и обычаев публикуемых, в частности, Международной торговой палатой

(МТП): Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов 1993 г. (публикация № 500), Унифицированные правила для инкассо 1996 г. (публикация № 522), Унифицированные правила для контрактных гарантий 1978 г., (публикация № 325) Унифицированные правила для гарантий по требованию 1992 г (публикация № 458), Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам 1996 г. (публикация № 525).

Необходимо также указать на Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (утвержден 1 мая 1992 г. на 25-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли), который носит характер рекомендаций участникам международных расчетов по совершению международных переводов.

В практике международных расчетов, в том числе и с участием российских организаций, получили распространение так называемые *документарные операции (аккредитив, инкассо)* и *недокументарные операции (открытый счет).* Классификация основных форм международных расчетов основана на неофициальной кодификации и унификации правил и обычаев, применяемых при их осуществлении. В зависимости от сроков платежа различают такие разновидности условий платежа, как *немедленный платеж* и *платеж с рассрочкой,* а также *авансовый платеж.* Под немедленным платежом имеется в виду оплата товара после его отгрузки поставщиком и против передачи в распоряжение покупателя документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Обычно импортеру и его банку предоставляется 3—5 льготных дней для ознакомления с товарораспорядительными документами и осуществления платежа, если иные условия не оговорены в контракте и платежных инструкциях экспортера. Рассрочка платежа практически сводится к предоставлению экспортером коммерческого кредита импортеру.

В международном банковском и торговом регулировании выделяют такие основные формы расчетов, как документарный аккредитив и документарное инкассо, авансовый платеж и открытый счет (оплата посредством кредитового перевода). При реализации указанных форм

расчетов применяются также банковские гарантии и такие платежные инструменты, как банковские векселя и чеки.

3.1. Правоотношения по документарному аккредитиву

При аккредитивной форме международных расчетов роль непосредственного плательщика принимает на себя уполномоченный банк, что создает для экспортера дополнительные гарантии

получения платежа по контракту. В *расчетах по документарному аккредитиву участвуют: импортер (приказодатель),* который обращается к банку с просьбой об открытии аккредитива; *банк-эмитент,* открывающий аккредитив; *авизующий банк,* которому поручается известить экспортера об открытии в его пользу аккредитива, передать ему условия аккредитива (удостоверив его подлинность) и выплатить денежные средства бенефициару; *бенефициар* — экспортер, в пользу которого открыт аккредитив.

Документарный аккредитив совместил такие интересы экспортера и импортера товара, как своевременное и гарантированное получение валютного платежа экспортером и отсрочка оплаты товара импортером до завершения отгрузки товара и предоставления импортеру товарораспорядительных документов. В международных торговых расчетах применяются единые стандартизированные процедуры и правила документарных аккредитивов. В соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (редакция 1993 г., далее — УПДА), *термин «документарный аккредитив» означает определенный вид соглашения между банком и клиентом банка.* В силу данного соглашения банк-эмитент, действующий по поручению и на основании инструкций своего клиента-импортера (приказодателя аккредитива) или от своего имени, обязуется произвести платеж бенефициару или его приказу. Причем платеж производится при выполнении бенефициаром условий, отраженных в аккредитиве.

Под обязательством платежа понимается также обязательство банка акцептовать и затем оплатить переводные векселя (тратты), выставляемые бенефициаром. Обязательство банка по аккредитиву является самостоятельным и не зависит от правоотношений сторон по внешнеэкономической сделке. Согласно ст. 3 УПДА «аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора (контракта), на котором он может быть основан,

и банки ни в коей мере не могут быть затронуты или связаны такими контрактами, даже если какие-либо ссылки на такие контракты включены в текст аккредитива». Это положение направлено на защиту интересов банков и их клиентов. Оно обеспечивает экспортеру ограничение требований к оформлению документов и получению платежа только условиями аккредитива, а импортеру — четкое выполнение экспортером всех условий аккредитива.

Еще один существенный принцип, действующий при аккредитивной форме расчетов, заключается в том, что при проведении операций с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, а не с товарами, услугами или другими действиями, к которым эти документы могут иметь отношение. Инструкции по выставлению аккредитива и сам аккредитив должны быть полными и точными. Они должны указывать документы, против которых должны быть произведены платежи или акцептованы векселя.

Схема аккредитивной формы расчетов по внешнеторговому контракту сводится к следующему. Стороны контракта формулируют в нем условия оплаты в форме аккредитива. Импортер в согласованные с экспортером сроки дает своему банку поручение об открытии аккредитива, о чем импортер извещается особым письмом обслуживающего банка (нотисом). Данное письмо означает, что банк принимает на себя обязательство перед импортером (приказодателем) обеспечить исполнение аккредитива. Банк, открывший аккредитив, направляет соответствующее письмо (авизо) банку бенефициара (либо другому банку-посреднику для последующего установления аккредитивных отношений с банком бенефициара), назначая его своим авизующим банком, одновременно направляя ему денежную сумму по исполнению аккредитива и поручая ему передать соответствующее извещение бенефициару. Назначение авизо состоит, в частности, в наделении исполняющего банка полномочиями уплатить полученную сумму бенефициару и сообщении условий, согласно которым исполняющий (авизующий) банк вправе реализовать данные полномочия. В свою очередь, исполняющий банк направляет авизо бенефициару, извещая его об открытии в его пользу аккредитива, о способе исполнения аккредитива, об условиях, на которых исполняющий (авизующий) банк уполномочен банком-эмитентом произвести исполнение аккредитива.

После получения авизо об открытом в его пользу аккредитиве экспортер приобретает статус бенефициара и право требовать исполнения

аккредитива на согласованных ранее с приказодателем и отраженных в аккредитиве условиях. Экспортер производит отгрузку товара (выполняет работы) и оформляет необходимые для получения платежа документы. Затем он предоставляет товарораспорядительные и другие указанные в аккредитиве документы в исполняющий банк. Последний проверяет документы на предмет их соответствия условиям аккредитива, производит платеж экспортеру, пересылает документы и требование о возмещении платежа банку-эмитенту. После проверки правильности оформления документов банк-эмитент возмещает исполняющему банку сумму валютного платежа (если это не было сделано ранее) и передает импортеру полученные документы, которые дают право получить внешнеторговый груз.

Нарушение условий аккредитива бенефициаром лишает его права обратиться к банку с требованием об уплате ему стоимости поставленного товара.

Необоснованное неисполнение банком его твердого обязательства, об оплате товара с аккредитива, открытого им в пользу бенефициара, служит основанием для взыскания с банка в пользу бенефициара суммы аккредитива.

Согласно материалам дела экспортер-бенефициар (чехословацкая организация) предъявил иск к импортеру (российской организации) банку-эмитенту в связи с тем, что поставленный истцом товар не был оплачен с безотзывного аккредитива, открытого в его пользу банком-эмитентом по поручению ответчика. Платежи за поставленные истцом товары должны были осуществляться по контракту в долларах США с безотзывного аккредитива, открытого по поручению импортера в пользу экспортера. Поэтому импортер дал поручение российскому банку открыть такой аккредитив в Чехословацком торговом банке в пользу истца. Сумма аккредитива была списана банком со счета импортера, что подтверждалось мемориальным ордером банка. Однако, несмотря на предъявленные истцом документы по раскрытию аккредитива, никаких средств с аккредитива за поставленную продукцию перечислено не было. Сумма аккредитива не была возвращена и импортеру (ответчику), находилась на счете банка и представляла собой задолженность банка перед истцом на основании открытого банком безотзывного аккредитива.

Поскольку банк открыл в пользу истца безотзывный аккредитив на полную стоимость товара, он в силу действовавшей в тот период редакции УПДА 1983 г. (ст. 10) принял перед истцом твердое обязательство оплатить

товар при условии своевременного представления истцом документов, предусмотренных в аккредитиве, и соблюдении условий аккредитива.

В случае отказа в принятии документов банк-эмитент должен об этом сообщить без задержки (УПДА, ст. 16. п. «d»). Как следует из материалов указанного судебного дела, банк такого извещения без задержки не дал и тем самым безоговорочно признал соответствие документов требованиям аккредитива и свое твердое обязательство произвести оплату с аккредитива. Аккредитив и контракт купли-продажи, на основании которого он открыт, представляют собой самостоятельные сделки, обособленные одна от другой. Из каждой из них при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств возникает право на предъявление требований. Соответственно неисполнение банком его твердого обязательства об оплате товара с аккредитива является основанием для взыскания с банка суммы иска. МКАС признал банк-эмитент надлежащим ответчиком и возложил на него уплату истцу, исковой суммы.

При дополнительных обязательствах другого банка по аккредитиву выделяют *подтвержденный* и *неподтвержденный аккредитивы. С* точки зрения возможности возобновления аккредитива применяются *возобновляемые аккредитивы,* которые открываются на часть стоимости контракта с условием восстановления первоначальной суммы аккредитива после его полного использования. Исходя из возможности использования аккредитива вторыми бенефициарами (непосредственными поставщиками товара) различаются *переводные* и *непереводные* аккредитивы. В зависимости от наличия валютного покрытия используются *покрытый* и *непокрытый* аккредитивы[5].

3.2. Правоотношения по документарному инкассо

При инкассовой форме расчетов банк по поручению экспортера получает платеж: от импортера за отгруженные в его адрес товары и перечисляет полученные средства на счет экспортера. Это одна из форм расчетов в кредит — с отсрочкой платежа, когда оплата происходит через определенный период после поставки (отгрузки) товара. Инкассо представляет собой типичную банковскую операцию: в расчетах за экспортированные товары уполномоченный банк принимает от экспортера инкассовое поручение, действует в строгом соответствии с инструкциями клиента и принимает на себя обязательство провести операции с

[5] См. приложение

представленными документами для получения платежа. В отличие от аккредитива инкассо не связано с платежным обязательством банка. Стандартные международные правила по международным инкассовым операциям были впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г. Позднее они неоднократно перерабатывались (в 1967, 1978, 1995 гг.).

Участвующими сторонами инкассовой операции согласно Унифицированным правилам по инкассо 1995 г. (далее — Правила по инкассо) являются: *«доверитель»* — клиент, который поручает операцию по инкассированию своему банку; *«банк-ремитент»* — банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию; *«№ кассирующий банк»* — банк, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения; *«представляющий банк»* — инкассирующий банк, делающий представление документов плательщику» *«плательщик».*

Документарное инкассо является операцией, в которой банк действует в качестве посредника между экспортером и импортером. Документы передаются импортеру через взаимодействующие банки. Действуя согласно инструкциям, содержащимся в инкассовом поручении, инкассирующий банк выдает документы плательщику (импортеру) и после получения платежа переводит инкассированную сумму банку экспортера для зачисления денежных средств на счет экспортера. Выплата экспортеру происходит не ранее получения платежа от инкассирующего банка, в который направлены документы, т. е. экспортер вынужден ждать поступления денег дольше, чем при аккредитивной форме расчетов.

В Правилах по инкассо различаются *финансовые* и *коммерческие документы.* К финансовым документам относятся переводные векселя, простые векселя, чеки, платежные расписки. К коммерческим документам относятся счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности и тому подобные документы. Инкассо финансовых документов получило название «чистое, инкассо», а взыскание платежа по коммерческим документам и финансовым документам, сопровождаемым коммерческими документами, означает «документарное (коммерческое) инкассо».

Все документы, отосланные на инкассо, должны быть сопровождены полными и точными инструкциями. Банкам разрешается действовать только в соответствии с инструкциями, содержащимися в инкассовом поручении, и в соответствии с Правилами по инкассо. Если банк не может по какой-либо причине выполнить данные инструкции, он должен немедленно известить сторону, от которой он получил инкассовое поручение. Банки обязаны дейст-

вовать добросовестно и проявлять разумную заботливость. Они должны удостовериться в том, что полученные документы по внешним признакам соответствуют тем, которые перечислены в инкассовом поручении, и должны немедленно известить сторону, от которой было получено инкассовое поручение, об отсутствии какого-либо документа. Банки не имеют каких-либо иных обязательств по проверке документов.

Банки, участвующие в инкассировании, не несут обязательств и ответственности за последствия, возникающие из-за задержки и (или) потерь в пути каких-либо сообщений, писем или документов, а также за последствия, возникающие в результате Форс-мажорных обстоятельств, к которым Правила по инкассо относят, в частности, бунты, гражданские волнения, восстания, войны и другие причины, находящиеся вне их контроля.

Документы должны быть представлены плательщику в той форме, в которой они получены банком. Инкассовые поручения должны содержать полный адрес плательщика, по которому должно быть сделано представление. В случае, если документы подлежат оплате по предъявлении, представляющий банк должен сделать представление к платежу без задержки. *Платежные документы представляются в соответствии с банковской практикой, принятой в месте платежа, которым при инкассовой форме расчётов считается местонахождение плательщика.*

Инкассовые операции относятся к категории комиссионных и являются возмездными. Комиссия по тарифу, установленному банком, уплачивается по договоренности экспортером или импортером. Кроме того, в инкассовом поручении может содержаться указание о взимании процентов. При отказе плательщиков от уплаты комиссии или других расходов они могут быть отнесены банками на счет доверителя (экспортера) и могут быть удержаны из его экспортной выручки.

Расчеты по инкассо более предпочтительны для импортера, который производит оплату лишь против товарных документов и после фактического исполнения экспортером своих обязательств по отгрузке товара. И хотя экспортер сохраняет определенное право распоряжаться товаром, тем не менее риск, связанный с возможным отказом импортера от платежа, остается. В связи с этим на практике инкассовые платежные схемы укрепляются за счет дополнительных условий. Среди них, например, *телеграфное инкассо,* когда импортер производит оплату против телеграммы банка-ремитента о приеме и отсылке на инкассо товарных документов. Если платежи по инкассо

обеспечены гарантией иностранного банка, доверитель должен дополнительно включить в инкассовое поручение требование о платеже в счет гарантии на случай неоплаты инкассируемых документов в срок, указанный в данном поручении[6].

3.3. Авансовый платеж и платежи по открытому счету

При расчетах в форме аванса импортер осуществляет полный или частичный платеж до отгрузки товара в счет исполнения обязательств по контракту. Данная форма расчетов в наибольшей степени выгодна экспортеру. Для него минимизируются риски неплатежа за отгруженный товар и создается определенное обеспечение обязательств импортера: в случае отказа принять товар экспортер имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Для импортера же данная форма расчетов сопряжена с существенными рисками, в первую очередь с неисполнением либо ненадлежащим исполнением обязательств экспортером. В связи с этим авансовая форма расчетов должна сопровождаться банковскими гарантиями возврата авансового платежа или надлежащего исполнения контракта.

Согласие импортера на условия авансового платежа может быть связано с его заинтересованностью в поставке товара либо с давлением экспортера. В международной практике получили распространение частичные авансовые платежи. Аванс уплачивается в течение определенного в контракте срока. Стороны также должны оговорить, через какое время после выплаты аванса будет осуществлена поставка товара. Соглашаясь на выплату аванса, импортер вправе выторговывать определенное снижение цены товара. Погашается аванс обычно при поставке товара путем зачета.

Сущность расчетов по открытому счету состоит в периодических платежах импортера экспортеру после получения товара. Сумма текущей задолженности учитывается в книгах торговых партнеров. Порядок расчетов по погашению задолженности по открытому счету определяется соглашением сторон. Обычно предусматриваются периодические платежи в установленные сроки (после завершения поставок или перепродажи товара импортером в середине или конце месяца). После выверки расчетов окончательное погашение задолженности по открытому счету производится через банки, как правило, с использованием банковского перевода или чека.

Особенностью расчетов по открытому счету является то, что товарораспорядительные документы поступают непосредственно к

[6] См. приложение

импортеру и экспортер должен контролировать своевременность платежей. Другой характерной особенностью данной формы расчетов является то, что движение товаров опережает движение денег. Поэтому ее относят к наиболее рискованным для экспортера формам международных расчетов. После передачи товарораспорядительных документов и соответственно всех прав на товар импортеру наступает период ожидания платежа. Риск неоплаты импортером при использовании открытого счета аналогичен риску непоставки или недопоставки товара экспортером при авансовых платежах. Открытый счет используется при расчетах между фирмами, связанными устойчивыми и надежными торговыми отношениями, либо в случаях, когда импортер обладает солидной деловой репутацией. К преимуществам данной формы расчетов следует отнести простоту исполнения и экономию на банковских расходах. Вместе с тем, как и в случае с документарным инкассо или авансовым платежом, здесь дополнительные расходы могут быть связаны с оформлением банковской гарантии.

Распространенной формой международных расчетов является *банковский перевод* (используется также термин *«международные кредитовые переводы»).* Расчеты осуществляются согласно условиям договора банка с клиентом, по которому банк перевододателя производит от имени и за счет перевододателя перевод денежных средств в иностранный банк в пользу лица, указанного в поручении (бенефициара). При данной форме расчетов бенефициар не приобретает права требовать от банка перевододателя совершения платежа. Согласно типовому закону ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах участниками расчетных отношений являются: *перевододатель*—лицо, выдающее первое платежное требование (как правило, покупатель товара, заказчик работы по контракту); *банк перевододателя; бенефициар*—лицо, указанное в платежном поручении в качестве получателя средств (как правило, продавец товара, подрядчик или исполнитель работ); *банк бенефициара; отправитель* — лицо, которое выдает платежное поручение; *банк получателя.* Исполнение платежного поручения производится путем списания банком перевододателя денежных средств со счета перевододателя и перевода указанных средств банку бенефициара (через международные корреспондентские счета банков), который зачисляет переведенные средства на счет бенефициара.

Оформление международного банковского перевода начинается с заполнения стандартной банковской формы (заявления на перевод) и ее подписания уполномоченными лицами перевододателя. С момента акцепта

поручения (проставления отметки, подписи операционного сотрудника банка) поручение считается принятым банком перевододателя. Условием принятия поручения к исполнению является наличие достаточных для исполнения средств на счете перевододателя. Вместе с тем стороны могут договориться о различных вариантах кредитования счета (овердрафт, контокоррентный счет). Первый этап оформления перевода считается завершенным после выдачи банком перевододателя банку бенефициара платежного поручения, соответствующего поручению перевододателя.

Поручение о переводе считается принятым банком бенефициара после акцепта последним данного поручения в соответствии с условиями межбанковских корреспондентских отношений. В частности, таким условием может быть направление банком бенефициара уведомления об акцепте полученного поручения. При наличии оснований для отказа в акцепте банк бенефициара также направляет банку перевододателя соответствующее уведомление. Уведомление об отказе в акцепте должно быть отправлено не позднее следующего рабочего дня после истечения срока исполнения платежного поручения.

Международный перевод считается завершенным согласно ст. 19 Типового закона после акцепта поручения банком бенефициара в интересах бенефициара. Если денежные средства не дойдут до бенефициара после такого акцепта, то убытки ложатся на бенефициара. Соответственно и период до такого акцепта банковские риски лежат на перевододателе (плательщике). Следует также заметить, что до момента фактического исполнения банком перевододателя поручения о переводе платежное поручение может быть изменено или отозвано приказодателем (при условии своевременного извещения банка о таком изменении или отзыве).

3.4. Условия, формы и методы расчетов в международных сделках. Аккредитив и инкассо.

Порядок расчетов по открытому счету и банковский перевод

К условиям платежа в международных сделках относят:

1) валюту платежа – может устанавливаться в валюте страны экспортера или импортера или в валюте третьей стороны.

Может не совпадать с валютой цены.

2) срок платежа

3) способ платежа

а) наличный – осуществляется до или против передачи экспортером импортеру отгрузочных документов

б) авансовый

в) в кредит - товарный (отсрочка платежа) или денежный

4) документарность (характер) платежа

Документарные условия платежа – на основании или против предоставления продавцом покупателю отгрузочных документов.

Бездокументарные условия платежа – платеж осуществляется против извещения об отгрузке.

5) форма расчетов и некоторые другие

К формам расчетам относят: аккредитив, инкассо, открытый счет, банковский перевод, чек, вексель.

Основными документами, регулирующими порядок расчетов по аккредитиву и инкассо, применяемыми в настоящее время в международной коммерческой практике, являются: по аккредитиву - "Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов", издание МТП, публикация № 500, 1993 (далее - УОП), вступившие в силу с 1 января 1994 г.; по инкассо - "Унифицированные правила по инкассо", издание МТП, публикация № 522, 1995 (далее - УПИ), вступившие в силу с 1 января 1996 г.

Документарный аккредитив (Documentary Letter of Credit) представляет собой метод платежа в международной торговле, который обеспечивает продавцу и покупателю примерно одинаковую защиту от рисков, связанных с осуществлением внешнеторговых операций. Это обязательство банка произвести оплату (за счет заявителя, либо за свой собственный счет) в пользу бенефициара суммы тратты и/или документов при соблюдении всех условий аккредитива.

При аккредитивной форме расчетов в сделке участвуют следующие стороны: *Заявитель (Applicant),* импортер, покупатель - сторона, по поручению которой банк открывает аккредитив в пользу бенефициара. *Бенефициар (Beneficiary),* экспортер, продавец - сторона, в пользу которой выставляется аккредитив. *Банк-Эмитент (Issuing Bank)* - банк, открывающий аккредитив по поручению заявителя, банк покупателя. *Авизующий банк (Advising bank)* - банк, который "авизует" бенефициару аккредитив, выставленный в его пользу, т.е. проверяет подлинность аккредитива и извещает бенефициара об его условиях, обычно банк продавца. *Подтверждающий банк (Confirming Bank)* - банк, который берет на себя обязательство произвести оплату в пользу бенефициара в дополнение к

обязательству банка-эмитента, при соблюдении условий аккредитива. *Исполняющий банк (Nominated Bank)* - банк, в который бенефициар по аккредитиву должен предоставить документы, и который после проверки документов производит оплату в пользу бенефициара. В большинстве случаев подтверждающий банк является также и исполняющим. Аккредитив может быть открыт как отзывный и безотзывный; подтвержденный и неподтвержденный. *Отзывный аккредитив (Revocable L/C)* может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом по распоряжению заявителя в любой момент без предварительного согласования с бенефициаром и другими участниками операции, поэтому такой аккредитив используется редко. *Безотзывный аккредитив (Irrevocable L/C)* не может быть изменен или аннулирован без согласия экспортера, в пользу которого он открыт. При *неподтвержденном аккредитиве (Unconfirmed L/C)* только банк-эмитент (банк импортера, открывший аккредитив) несет обязательство по исполнению аккредитива [7, С.59].

Подтвержденный аккредитив (Confirmed L/C) - аккредитив, ответственность по которому по просьбе банка-эмитента принимает также другой банк, т.е. этот банк добавляет свое "подтверждение". В этом случае такое подтверждение составляет твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству банка-эмитента платить по аккредитиву при выполнении его условий. Зарубежный экспортер может обратиться к импортеру с просьбой открыть в его пользу подтвержденный аккредитив в том случае, если он, например, недостаточно уверен в кредитоспособности банка-эмитента. В этом случае в качестве подтверждающего банка, как правило, выступает один из крупных западных банков с известным именем.

По способу платежа аккредитивы могут подразделяться на следующие виды:

- Аккредитив с *платежом по предъявлении (Payment at Sight):* Оплата в пользу бенефициара производится после предъявления документов. Документы представляются в исполняющий банк, который имеет право проверять их не более семи банковских дней, после чего производит оплату в пользу бенефициара. В случае, если документы представлены с расхождениями, банк должен принять решение о принятии/отказе от документов.
- Аккредитив с *отсрочкой платежа (Deferred payment):* Оплата в пользу бенефициара производится по истечении определенного срока после представления документов. Обычно срок определяется количеством дней от

даты выдачи транспортного документа. При этом покупатель может сначала реализовать товар, полученный по аккредитиву, и в указанный срок произвести оплату из вырученных средств.

- Аккредитив, исполняемый путем *акцепта (by Acceptance):* Вместе с документами бенефициар представляет в исполняющий банк тратту, выписанную на этот банк. Исполняющий банк акцептует тратту, тем самым взяв на себя обязательство произвести оплату по наступлении определенной даты. Этот вид аккредитива аналогичен предыдущему, но обязательно предусматривает наличие тратты бенефициара для акцепта.
- Аккредитив, исполняемый путем *смешанного платежа (Mixed Payment):* Оплата бенефициару производится путем смешанного платежа, т.е. часть аккредитива исполняется одним видом платежа (оплата по предъявлении документов), часть - другим (путем отсроченного платежа).
- Аккредитив, исполняемый путем *негоциации (Negotiation***)**: *Негоциирующий банк (Negotiating Bank)* осуществляет проверку документов и производит оценку их стоимости, т.е. оплачивает бенефициару против документов немедленно, но с удержанием определенной комиссии за негоциацию. Негоциация может быть выполнена с правом оборота (with recourse to beneficiary) на бенефициара либо без права оборота (without recourse to beneficiary), что оговаривается заранее. Если право оборота присутствует, негоциирующий банк может обратиться к бенефициару на предмет получения выплаченной суммы обратно, если банк-эмитент или подтверждающий банк отказывается произвести оплату в его пользу.

Виды аккредитивов:

Револьверный аккредитив (Revolving L/C). Этот вид аккредитива используется, когда по контракту между покупателем и продавцом предусматриваются отгрузки товара одинаковыми партиями с одной и той же периодичностью. С помощью револьверного аккредитива банк, выдающий аккредитив, восстанавливает сумму выставленного аккредитива до первоначальной после того, как аккредитив был использован или исчерпан. При таком виде аккредитива указывается число раз использования аккредитива и период его действия. Такой аккредитив может быть кумулятивным (накопительным), то есть какие-то суммы могут быть добавлены к следующему размеру аккредитива, или некумулятивным (ненакопительным), что означает, что аккредитив уменьшается на какую-то сумму, если она не была использована вовремя.

Аккредитив "с красной оговоркой" (Red Clause L/C). Аккредитив с красной оговоркой используется для того, чтобы продавец мог получить средства еще до отгрузки товара, чтобы профинансировать производство товара. Такой аккредитив может быть профинансирован частично или полностью, и банк покупателя производит выплату аванса. Покупатель в этом случае фактически финансирует продавца, принимая на себя риск в размере всех авансированных аккредитивов.

Резервный аккредитив (Standby L/C). Данный аккредитив называется резервным, т.к. он в большинстве случаев используется подобно гарантии, т.е. вступает в силу в том случае, если оплата по контракту не была произведена одной из сторон в указанные сроки. Вторая сторона может выставить требование об оплате по резервному аккредитиву. Таким образом, этот вид аккредитива используется в качестве запасного, "резервного" способа оплаты.

Трансферабельный (переводной) аккредитив (Transferable L/C). Этот вид аккредитива позволяет продавцу произвести полный или частичный перевод аккредитива, а в дальнейшем и денежных средств, полученных по нему, на имя второго бенефициара, обычно прямого поставщика товаров. Таким видом аккредитива обычно пользуются в своей финансовой практике посредники.

Аккредитивная форма расчетов до недавнего времени значительно уступала по интенсивности применения другим формам расчетов, в частности, расчетам платежными оручениями. Однако сегодня так называемая «предоплата», предполагавшая проведение расчетов платежными поручениями и ставившая плательщика (покупателя) в невыгодное положение по отношению к получателю средств (поставщику) с точки зрения возможности внесудебного понуждения последнего к надлежащему исполнению обязательства, постепенно уступает дорогу расчетам по аккредитиву — способу расчетов, обеспечивающему относительный паритет рисков плательщика и получателя с[11] в.

Продавец и покупатель заключают контракт купли-продажи, предусматривающий аккредитивн рму расчетов.

1. *Покупатель инструктирует «свой» банк (банк импортера) эмитировать аккредитив в пользу продавца.*

2. *Банк-эмитент открывает аккредитив и просит затем банк в стране продавца авизировать и в ряде случаев подтвердить аккредитив.*

3. *Авизирующий банк по получении им аккредитива от банка-эмитента извещает продавца об открытии аккредитива.*

4. *Получив аккредитив от авизирующего банка и убедившись, что условия аккредитива полностью соответствуют торговому контракту, продавец отгружает товар в адрес покупателя.*

5. *Продавец представляет предусмотренные аккредитивом документы в исполняющий банк (обычно это авизирующий/ подтверждающий банк).*

6. *Исполняющий банк проверяет документы и в случае их соответствия условиям аккредитива производит платеж/ акцепт тратт/ негоциацию.*

7. *Исполняющий банк отсылает документы и требование о возмещении платежа в адрес банка-эмитента.*

8. *Банк-эмитент проверяет документы и в случае их соответствия условиям аккредитива возмещает исполняющему банку сумму валютного платежа.*

9. *Банк-эмитент вручает документы покупателю.*

10. *Банк-эмитент взимает с покупателя возмещение платежа.*

11. *Покупатель с помощью полученных документов получает товар.*

При расчетах по инкассо банк (банк-эмитент) обязуется по поручению клиента осуществить за счет клиента действия по получению от плательщика платежа и (или) акцепта платежа (ст. 874 ГК РФ). Общие правила об исполнении инкассового поручения установлены в ст. 875—876 ГК РФ. Банк-эмитент, получив документы от клиента, начинает процедуру инкассирования сам или направляет их исполняющему банку. При отсутствии какого-либо документа или несоответствии документа по внешним признаками инкассовому поручению исполняющий банк обязан немедленно известить об этом лицо, от которого было получено инкассовое поручение. Если указанные недостатки не устранены, то исполняющий банк вправе возвратить эти документы без исполнения. Все документы представляются исполняющим банком плательщику для совершения платежа или для акцепта в той форме, в которой они получены. Дополнительно в документах могут быть сделаны лишь отметки и надписи банка, необходимые для оформления инкассовой операции.

1. *Контракт купли-продажи.*

2. *Продавец передает товар перевозчику для отправки покупателю.*

3. Перевозчик передает продавцу транспортные документы.

4. Инкассовые инструкции и документы передаются продавцом в банк-ремитент.

5. Банк-ремитент проверяет инструкции и передает документы со своим инкассовым поручением в инкассирующий банк.

6. Инкассирующий (представляющий) банк информирует плательщика (покупателя) о прибытии документов и об условиях их передачи.

7. Покупатель осуществляет платеж или акцептует тратту (согласно инструкциям).

8. Инкассирующий банк передает документы покупателю.

9. Покупатель вручает документы перевозчику.

10. Перевозчик передает покупателю товар.

11. Инкассирующий банк переводит сумму банку-ремитенту.

12. *Банк-ремитент кредитует счет продавца на эту сумму.*

В зависимости от движения товара (экспорт, импорт), различают следующие виды оплаты :

Итак, принципиальная схема прохождения и оплаты отгрузочных документов при аккредитиве и инкассо в целом совпадает и включает следующие основные этапы: 1) экспортер отгружает товар, оформляет комплект отгрузочных документов и сдает их в свой банк (банк экспортера); 2) банк экспортера проверяет правильность оформления документов (особенно при аккредитиве) и пересылает их банку импортера; 3) банк импортера, в свою очередь, проверяет документы и передает их импортеру, получая от него соответствующее денежное возмещение (за переданные документы при инкассо и за исполненный аккредитив при аккредитиве); 4) банку экспортера перечисляется соответствующая сумма, которая, после осуществления, предусмотренных процедур (совершение необходимых платежей), поступает на расчетный счет экспортера. При этом между аккредитивом и инкассо существует принципиальная разница. Она связана с разной долей ответственности банка импортера *по обеспечению исполнения платежа* в зависимости от применения первой или второй из перечисленных форм расчетов.

При инкассо банк импортера является лишь простым исполнителем поручения своего клиента осуществить конкретные финансовые операции: передать ему полученные от экспортера документы и перечислить соответствующему банку (банку экспортера) необходимую сумму из

полученных от импортера средств (документы выдаются импортеру против указанной в инкассовом поручении суммы платежа). При этом он (банк импортера) не несет никакой ответственности за обеспечение этого платежа, то есть, если импортер по каким-то причинам откажется платить (выкупить документы) или окажется банкротом, банк просто вернет с извинениями экспортеру документы без оплаты.

При расчетах по аккредитиву ситуация другая. Аккредитив надежнее инкассо, так как предполагает конкретную ответственность (конкретное обязательство) банка, открывшего аккредитив (банка-эмитента, то есть, в большинстве случаев, банка импортера), заплатить причитающуюся экспортеру сумму против предоставления ему экспортером комплекта отгрузочных документов, оформленных в соответствии с условиями открытого аккредитива. Таким образом, при аккредитиве *банк страхует платеж "своим карманом", принимая* на себя риски возможной неплатежеспособности импортера (это обязательство, однако, не носит абсолютного характера, поэтому часто применяется "подтвержденный" аккредитив, речь о котором пойдет ниже).

По этой же причине аккредитив дороже инкассо, однако во многих случаях является предпочтительным ввиду указанных преимуществ (для импортера преимуществом является уверенность в том, что платеж будет произведен только в том случае, если продавец представит комплект надлежаще оформленных отгрузочных документов, подтверждающих отгрузку товара).

В целом же аккредитив выгоднее Продавцу, а инкассо - Покупателю.

При этом следует отметить, что, наряду с безопасностью и надежностью платежа, дешевизна расчетов во внешней торговле (как, впрочем, и любая другая разумно допустимая экономия) традиционно является вторым (а иногда и первым) по значимости вопросом, от которого зависит эффективность осуществления внешнеторговой операции (сделки). Поэтому при наличии между партнерами хороших, устойчивых и долгосрочных деловых отношений, репутации импортера как надежного и стабильного плательщика или при наличии соответствующих гарантий на государственном уровне (как это было в отношениях между странами - членами СЭВ) инкассовая форма расчетов может иметь значительное, иногда преимущественное применение перед аккредитивом именно в силу своей дешевизны.

Инкассо в международных расчетах применяется чаще всего в форме *инкассо с предварительным акцептом,* когда оплате предшествует проверка и акцепт отгрузочных документов (как банком импортера, так и самим импортером).

В расчетах между странами - членами СЭВ использовалась упрощенная форма инкассо- *с немедленной оплатой и последующим акцептом,* когда соответствующая сумма в переводных рублях сразу зачислялась банком экспортера на его счет, а потом отгрузочные документы направлялись «на акцепт» банку импортера.

Для Продавца-экспортера наиболее выгодным является *безотзывной, подтвержденный и делимый аккредитив,* а для Покупателя-импортера - аккредитив *неподтвержденный и неделимый* (не считая, конечно, отзывного аккредитива).

Открытый счет – предоставление экспортером импортеру товарораспорядительных документов, минуя банк, и оплата импортером экспортеру сумм по контракту на открытый счет в сроки, установленные по предварительному соглашению сторон. Таким образом, движение товаров опережает движение денег. Экспортеру такая форма может быть выгодна только при условии взаимности, когда контрагенты попеременно выступают в роли продавца и покупателя. При односторонних поставках расчеты по открытому счету применяются крайне редко.

Расчет путем телеграфных и почтовых переводов – предполагает передачу перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу переводополучателя. Банк, принявший такое поручение, выполняет его через своего корреспондента, находящегося в стране переводополучателя. Расчет по переводу считается совершенным после получения платежа и зачисления на счет переводополучателя. Применяется по расчетам по займам, кредитам, авансам, при урегулировании вопросов, касающихся рекламаций, при возврате излишне полученных сумм.

3.5. Банковские гарантии в международных денежных обязательствах

Каждая из сторон внешнеэкономической сделки сталкивается с определенными рисками (коммерческими, валютными). В частности, для экспортера — это риск отказа импортера от платежа после принятия товара,

а для импортера — риск ненадлежащего Исполнения поставки товара либо невозврат аванса. В качестве едства обеспечения обязательств по внешнеэкономическим сделкам широко используются банковские гарантии.

В международной банковской практике под гарантией понимается обязательство банка выплатить определенную денежную сумму в случае невыполнения или нарушения контрагентом условий контракта. Распространение гарантий в мировой торговле вызвали необходимость разработки определенных норм, которые устанавливали бы единые правила толкования и исполнения гарантий. Международной торговой палатой были приняты различные унифицированные правила для договорных гарантий. Согласно данным правилам приказодатель поручает своему банку выставить от его имени гарантию. В гарантии обычно оговаривается, что в случае предъявления контрагентом требования по данной гарантии банк вправе незамедлительно списать соответствующую сумму гарантии со специального счета приказодателя.

В тексте гарантии указываются максимальная сумма обязательства, дата вступления в силу и дата истечения действия гарантии. Величина обязательства по гарантии может быть выражена в виде процента от суммы контракта. Наряду с указанным выше вариантом, когда банк приказодателя выставляет гарантию в пользу иностранного бенефициара, может использоваться схема, при которой банк приказодателя инструктирует иностранный банк-корреспондент выставить гарантию в пользу находящегося в его стране бенефициара. По аналогии с документарными аккредитивами банковские гарантии могут быть отзывными и безотзывными. В международной банковской практике *дифференцированы три категории гарантий: по требованию; по первому требованию; условные (с документарным доказательством); условные (без доказательства) гарантии невыполнения.*

Чаще всего контрагенты, в пользу которых выставляются гарантии, стремятся оформить гарантии по первому требованию.

Для использования таких гарантий достаточно одного требования бенефициара, которое не может быть затем оспорено. Более того, даже если для приказодателя очевиден факт необоснованного выставления требования бенефициаром, безусловный характер таких гарантий не позволяет ему препятствовать выполнению банком-гарантом своих обязательств.

Условные гарантии, предпочитающие наличие документального доказательства, обеспечивают приказодателю максимальную защиту,

поскольку требования по гарантии должно быть всегда документально обоснованы. В качестве обосования могут быть использованы различные внешнеторговые документы (счета-фактур, коносаменты, сертификаты качества и др.).

В международной практике различают множество типов банковских гарантий. Среди них: *тендерные гарантии, гарантии исполнения обязательств, авансовые гарантии, платежные гарантии, гарантии коносамента, вексельные гарантии (аваль), таможенные гарантии, кредитные гарантии и* т. д.

Гарантия исполнения обязательств действует до полного завершения выполнения контракта. В среднем срок действия таких гарантий составляет два года. При этом в контракте и тексте гарантии должна быть указана точная дата истечения срока гарантии.

Авансовые гарантии обусловливают применение авансовых платежей во внешнеторговых расчетах. Их целью является страхование возврата аванса покупателю в случае невыполнения продавцом договорных обязательств.

Целью платежной гарантии, выставляемой в пользу поставщика, служит покрытие риска неплатежа со стороны покупателя при расчетах в форме открытого счета либо инкассо. Платеж по гарантии обычно производится против получения письменного свидетельства бенефициара о том, что он поставил товар, но не получил платеж в срок. Платежные гарантии действуют до полного погашения задолженности покупателем.

То обстоятельство, что бенефициар не представил документы к оплате по банковской гарантии, как отмечалось в решении МКАС при ТПП РФ (дело № 218/1995), не освобождает покупателя от уплаты стоимости поставленного товара. По материалам дела, ответчик (покупатель) не считал себя ответственным за просрочку оплаты, поскольку платеж не был получен истцом из-за неиспользования им банковской гарантии, которая была открыта в его пользу согласно условиям внешнеэкономического контракта. По истечении срока гарантии банк восстановил на счете ответчика сумму гарантии, ранее выделенную для оплаты отгруженного товара. Получив эти средства от банка, ответчик имел возможность и был обязан произвести оплату за товар в течение разумного срока, составлявшего, по убеждению арбитража, 30 дней. По истечении указанного срока ответчик находился в просрочке по уплате денежного долга.

Гарантии подчиняются законодательству страны выставившего ее банка. Это право может существенным образом отличаться от норм и правил

страны бенефициара по гарантии. Все это предполагает тщательное изучение банком-гарантом многочисленных национальных предписаний, валютно-финансовой практики и обычаев страны бенефициара.

Унифицированные правила по гарантиям, подлежащим оплате по предъявлении требования, призваны уравновесить и увязать интересы бенефициара и желание приказодателя защитить себя от необоснованных требований бенефициара. Равновесие интересов достигается благодаря содержащемуся в правилах положению, согласно которому бенефициар дополнительно к своему письменному требованию должен представить соответствующее обоснование нарушений приказодателем своих обязательств. Правила носят рекомендательный характер и могут применяться на практике только в случае, если они не вступают в противоречие с нормами того или иного национального правопорядка.

3.6. Вексель

Исторически возникновение векселя относится к античности. Первые упоминания связаны с Древней Грецией, в которой наблюдались очень прочные связи между менялами в разных городах. Недостаток наличных монет, а также соображения безопасности в длительных переходах привели к тому, что купец получал расписку от одного менялы в том, что он получит долг в другом месте у другого менялы, а затем по этой расписке меняла сможет вернуть себе деньги у выдавшего расписку.

По сути своей подобная расписка являлась переводным векселем.

Такие векселя широко использовались в Италии с середины XII до середины XVII в., когда она считалась центром хозяйственной и финансовой деятельности, поэтому Италия и считается родиной векселей. Если сначала вексель гарантировал получение наличных денег в другом месте, то позже он стал выступать средством обмена товара на деньги, которые продавец получал позднее с учётом или без учёта задержки - беспроцентный и процентный вексель. Примером первого, дошедшего до наших дней, векселя [11,12] служит процентная расписка 1339г.:

В 1569г. в Болонье появился первый вексельный устав, закрепивший правила использования векселя. Дальнейшее развитие вексель получает во Франции, где он начинает применятся как средство платежа и неотъемлемая часть договора, что было закреплено в полном своде экономических законов «Code de Commerce» 1808г.

Далее, в 1848г. прусским правительством принимается Общегерманский Вексельный Устав, по которому вексель разрешается использовать в отрыве от торговых сделок исключительно как долговую ценную бумагу. Именно этот устав берется за основу вексельного законодательства Швеции в1851г., Финляндии в 1858г., Сербии в 1860г., Бельгии в 1878г., Норвегии в 1880г., Италии в 1882г.

Таким образом конце XIX в. появились предпосылки для создания единого вексельного устава. И вот 7 июня 1930г. в Женеве была принята конвенция, унифицировавшая основные нормы международного вексельного права, которые действуют и по сей день. Единообразный вексельный закон (ЕВЗ), принятый в Женеве обязал каждую страну-участницу его придерживаться в создании местных законов. К Женевской конвенции присоединились: Германия, Австрия, Бельгия, Бразилия, Колумбия, Дания, Польша, Эквадор, Испания, Финляндия, Франция, Греция, Венгрия, Италия, Япония, Люксембург, Норвегия, Нидерланды, Перу, Швеция, Швейцария, Чехословакия, Турция, Югославия, СССР. Однако такие страны, как Англия, Австралия. Израиль, Канада, Кипр, США, Филиппины, ЮАР и др. [12] основывают свою деятельность на английском законе о переводных векселях (1882г.) отличном от Женевского ЕВЗ.

В России вексель начал действовать в эпоху Петра I из-за опасности перевозки денег из одного города в другой. Эти векселя имели название- казначейские. В 1709г. был опубликован первый вексельный устав. Затем в 1832г. появляется Устав о векселях, вошедший в Свод законов 1857г. Третий российский вексельный устав принимается в 1902г. по аналогии с германским 1848г., что заметно оживляет вексельное обращение в дореволюционной России.

В 1917г. вексельное право было ликвидировано, и только 20.03.1922г в период НЭПа появляется Положение о векселе, как о форме предоставления коммерческого кредита для торговых сделок. Во время кредитной реформы 1930- 1932гг., обусловившей переход к политике централизации планирования и государственного регулирования экономики, вексельное право вновь было ликвидировано.

Постановлением от 7 августа 1937г ЦИК и СНК СССР утвердил ратифицированную в 25.11.1936г. Женевскую конвенцию, которая определила вексель как строго формальное, безусловное, абстрактное, денежное и передаваемое обязательство. Важным положением этой конвенции явилась также солидарная ответственность все

заинтересованных по векселю лиц, что было узаконено ещё в 1673г. во Франции. Однако векселя на внутрироссийском рынке до 1990г. не использовались. Лишь 19.06.1990г. постановлением Совета Министров СССР №590 «Положение о ценных бумагах» векселя были «реабилитированы». Далее 24.06.1991г. постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР №1451-1 «О применении векселей в хозяйственном обороте РСФСР» было разрешено предприятиям, организациям, учреждениям и предпринимателям осуществлять поставку продукции (выполнять работы, оказывать услуги) в кредит с взиманием с покупателей (потребителей, заказчиков) процентов, используя для оформления таких сделок векселя (при этом в качестве нормативной базы впредь до принятия соответствующего законодательства предлагалось использовать «Положение о переводном и простом векселе» 1937г - Женевская конвенция). Затем принимаются следующие нормативные документы:

Письмо ЦБ РФ от 09.09.1991г. №14-3/30 «О банковских операциях с векселями»; Закон РФ от 09.10.1992г. «О валютном регулировании и валютном контроле», где вексель оговаривался как платежный документ;

Указы президента РФ от 19.10.1993г. №1662 «Об улучшении расчётов в хозяйстве...»; и от 23.05.1994г. №1005 «О дополнительных мерах по нормализации расчётов...»; Постановление Правительства РФ от 26.09.1994г. №1094 «Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого образца»; Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1 и 2); Закон РФ от 11.03.97 № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе», которым и регулируется в настоящий момент вексельное обращение в России.

Ранее принятые законы, положения, письма действуют только в части не противоречащей этому закону, фактически являющимся окончательным на сегодня утверждением Женевской конвенции на всей территории Российской Федерации.

В международной практике вексельное обращение в основном связано с предоставлением отсрочки платежа, как дополнительной услуги покупателю в результате усиливающейся конкуренции, которая оформляется простым или переводным векселем. Однако при увеличивающихся объёмах поставок фирмы уже не могут своевременно получать деньги по векселям, а в случаях появления проблем по оплате векселя терпят убытки. На помощь фирмам пришли факторинговые и форфейтинговые фирмы.

Факторинг- это покупка банком или специализированной компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение.

Форфейтирование- это покупка обязательств, погашение которых происходит на определенный период в будущем без оборота на любого предыдущего должника.

Правила, по которым проходят эти операции оговорены в Конвенции Международного института унификации частного права (ЮНИДРУА), принятой в Оттаве в 1988г. По конвенции факторинговая компания берет на себя не менее двух следующих обязанностей: кредитование поставщика; ведение учёта требований к покупателям; предъявление к оплате требований; защита от неплатёжеспособности покупателя, т.е. страхование кредитного риска.

Факторинговые операции делятся на:

а) внутренние, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и международные, если какая-либо из сторон находится в другом государстве;

б) открытые, если должник уведомлен об участии в сделке фактор-фирмы и закрытые;

в) с правом регресса и без права регресса к поставщику оплатить сумму;

г) с кредитованием поставщика в форме предварительной оплаты или оплаты требований к определенной дате.

На практике продавец переуступает права требования по оплате векселей или иных долговых обязательств фактор-фирме посредством индоссамента, в результате продавец спокоен за свой товар, который гарантированно оплачивается примерно на 95%, а фактор-фирма неся рисковую ответственность зарабатывает, предъявляя к оплате покупателю его вексель, безусловно требуя всю денежную сумму.

Обычно факторинговые операции оформляются простыми векселями, поскольку можно с легкостью использовать при передаче векселя оговорку «без оборота на меня». Поскольку кредиты часто бывают значительны и длительны, то происходит разбивка на несколько вексельных сумм со сроком около 6 месяцев.

В 1965г. была создана первая специализированная форфейтинговая компания "Finans AG, Zurich" - филиал швейцарского банка, которая имела 30% собственного капитала, а 70% привлекала в виде

банковских кредитов. Т.о. факторинговая фирма (банк) может с прибылью использовать свои временно свободные ресурсы скупая векселя, оставленные как отсрочка платежа по договору поставки фирме-клиенту. Факторинговая фирма обычно ведет учет всей дебиторской задолженности клиента. Векселя, при взаимоотношениях международного обращения учитывают принадлежность фирмы к стране, поскольку как уже отмечалось в п.1.1. в мире придерживаются: ЕВЗ либо английского закона.

В общем понимании Вексель- это вид ценной бумаги, абстрактное денежное обязательство строго установленной законом формы. Является безусловным и бесспорным долговым документом.

Различают два вида векселя: простой и переводный.

Простой вексель- ничем не обусловленное обязательство лица, его выдавшего, об уплате означенной суммы денег по требованию или в определенный срок поименованному в векселе лицу или его приказу (т.е. другому указанному им лицу). В процессе вексельного обращения к векселедателю и акцептанту могут присоединиться и другие лица, например, индоссанты, передающие векселя по индоссаменту, и авалисты. Как уже указано в п.1.1. вексельное законодательство большинства стран основано на Женевской вексельной конвенции 1930г., к которой в свое время присоединился и СССР. Согласно ФЗ «О переводном и простом векселе» от 21 февраля 1997г. в РФ вексельное обращение регулируется Положением о переводном и простом векселе, введенном в действие Постановлением Центрального Исполнительного Комитета и Совета Народных Комиссаров СССР от 7 августа 1937 г. (СЗ СССР, 1937 г., № 52, ст. 221), дальнейшие инструкции и разъяснения Центрального банка и Министерства Российской Федерации в 1998-1999 гг. основываются на принципиальных положениях этого документа.

Переводный вексель определяют как выписанный в установленной форме документ, который заключает в себе ничем не обусловленное предложение одной стороны, векселедателя (трассанта), другой стороне, плательщику (трассату), уплатить в указанный срок определенную денежную сумму третьей стороне, векселедержателю (ремитенту) (см. Приложение 2 и др.). Иногда слово «предложение» заменяют словом «приказ».

Вексель в международных расчетах

В международных расчетах применяются как простые, так и переводные векселя (тратты). Простой вексель, оформляющий обязательство импортера заплатить, может быть выдан экспортеру после подписания внешнеэкономического контракта, что, по существу, означает получение экспортером коммерческого кредита под вексель импортера. Обязательство импортера уплатить может быть оформлено векселем, который выдается экспортеру и учитывается его банком против представления соответствующих товарораспорядительных документов, что, как уже отмечалось, используется в аккредитивных формах расчетов.

Вексель выступает в качестве средства платежа и, выполняя функции денег, дает импортеру возможность оплачивать свои закупки с отсрочкой. Благодаря несложной практике передаточных надписей один и тот же вексель может быть использован для погашения нескольких денежных обязательств, что значительно ускоряет расчеты.

Используемый в расчетах вексель согласно Единообразному вексельному закону о простом и переводном векселе, утвержденному Женевской вексельной конвенцией 1930 г. (далее —ЕВЗ), определяется как *«безусловный письменный приказ, адресованный одним лицом другому, подписанный лицом, его выдающим и требующим от лица, на которое он выписан, оплатить по требованию или в Указанный момент в будущем определенную сумму указанному лицу или предъявителю».*

Форма, реквизиты, условия выставления и оплаты векселей регулируются вексельным правом. Многие страны (в том числе сначала СССР, а затем Российская Федерация) унифицировали свое вексельное законодательство на основе Женевской конвенции 1930 г. Наряду с этим в странах так называемой англо-американской системы права (не участвующих в Женевской конвенции 1930 г.) в основе регулирования вексельных отношений лежат положения английского Закона о векселях 1882 г. (с дополнениями и изменениями) и Единообразного торгового кодекса США. Самостоятельную группу образуют страны, формально не присоединившиеся ни к одной из двух упомянутых систем вексельного регулирования.

В отличие от Женевской конвенции англо-американские нормы вексельного регулирования: не устанавливают что слово «вексель» является обязательным реквизитом векселя допускают составление векселя на предъявителя; рассматривают чек как вид переводного векселя; предоставляют право векселедателю исключить свою ответственность не только за акцепт, но и за платеж по векселю; допускают любой способ

обозначения срока платежа по векселю; используют понятие «разумный срок» при определении срока заявления к акцепту переводного векселя, подлежащего оплате в определенный срок от предъявления; не содержат положений, регулирующих отношения вексельного поручительства (аваля); устанавливают отличные от Женевской конвенции условия протеста по векселям; признают поддельный индоссамент полностью недействительным и исключающим возможность каких-либо прав добросовестного держателя векселя. По своей правовой природе вексель в странах Женевской вексельной системы представляет собой ценную бумагу, а в странах общего права он квалифицируется как оборотный документ.

В целях унификации вексельных норм и сглаживания основных различий между сложившимися системами вексельного регулирования в рамках ЮНСИТРАЛ был разработан проект Конвенции ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях. Конвенция была одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 9 декабря 1988 г. Предметом регулирования конвенции являются международный переводной вексель, озаглавленный *«Международный переводной вексель (Конвенция ЮНСИТРАЛ)»* и международный простой вексель, озаглавленный *«Международный простой вексель (Конвенция ЮНСИТРАЛ)».* Указанные векселя представляют собой такие векселя, в которых названы, по крайней мере два из нижеперечисленных реквизитов (причем любые два из этих реквизитов (мест) привязаны к территории различных государств): место выставления векселя; место, указанное рядом с подписью векселедателя; место, указанное рядом с наименованием плательщика; место, указанное рядом с наименованием получателя; место платежа. Конвенция также устанавливает, что место выставления векселя либо место платежа названо в векселе и что такое место находится в стране — участнице Конвенции. Подписанная рядом государств (в том числе Россией 30 июня 1990 г.), Конвенция пока не вступила в силу (для вступления в силу требуется 10 ратификаций либо присоединений).

ЕВЗ регулирует следующие вопросы: составление и форма векселя, процентная оговорка, сроки платежа и сроки для предъявления векселя к оплате, пролонгация векселей, оплата векселя в иностранной валюте, индоссамент, акцепт, аваль, протест в неплатеже, сроки для совершения протеста в неплатеже, иски в случае неакцепта или неплатежа, сроки исковой давности, посредничество и другие вопросы международного вексельного оборота.

Вексель представляет собой строго формальный документ, содержащий исчерпывающий перечень реквизитов. Переводной вексель должен содержать: наименование «вексель», включенное в самый текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен *(вексельная метка)* простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму; наименование того, кто должен платить (плательщика); указание срока платежа; указание места, в котором должен быть совершен платеж; наименование того, кому или приказу кого платеж должен быть совершен (получателя, ремитента); указание даты и места составления векселя; подпись того, кто выдает вексель (векселедателя). Аналогичные реквизиты содержит простой вексель. Векселедатель по простому векселю обязан так же, как и акцептант по переводному векселю.

Простой вексель — осуществленное в письменной форме и ничем не обусловленное обязательство векселедателя (должника) уплатить определенную сумму денег в определенный фиксированный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу. *Переводной вексель (тратта)* представляет собой письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя (должника) плательщику уплатить определенную сумму денег в определенный фиксированный срок и в определенном месте векселедержателю (получателю) или его приказу. Лицо, которое выдает переводной вексель, получило название *трассант.* Лицо, на имя которого выписан переводной вексель и которое должно уплатить по векселю, называется *трассатом.* Лицо, которое должно получить деньги по векселю, — *ремитент.*

Таким образом, различие между простым и переводным векселями состоит в том, что простой вексель оформляется и подписывается лицом, которое дает обещание выполнить платеж (импортером), и отправляется получателю платежа (экспортеру). Переводной вексель выписывается экспортером и отсылается импортеру, от которого ожидается, что он акцептует и в последующем оплатит этот вексель. Поскольку простые векселя не требуют акцептования, на них не распространяются правила, касающиеся акцепта.

Для подтверждения обязательства трассата уплатить в срок по векселю трассант представляет переводной вексель трассату или через банк для акцепта. Трассат, письменно подтверждая свое согласие произвести платеж по векселю, совершает акцепт векселя (пишет слово «акцептовано» и подписывается с проставлением даты) и тем самым становится *акцептантом*

векселя. До момента акцепта векселедатель переводного векселя и плательщик не связаны между собой вексельными правоотношениями. Их связывают лишь общегражданские правоотношения, вытекающие из сделки. Согласно ст. 1 ЕВЗ предъявление векселя к акцепту должно состояться в месте нахождения плательщика в любое время до наступления срока платежа (если срок акцепта специально не оговорен в векселе).

Индоссамент (передаточная надпись) может быть совершен в пользу любого лица, как обязанного, так и не обязанного по векселю. По форме он должен быть простым и ничем не обусловленным. Всякое ограничивающее его условие считается ненаписанным. Индоссамент бывает именным и бланковым. Именной индоссамент содержит точное указание лица, в пользу которого индоссируется вексель; бланковый индоссамент состоит лишь из одной подписи индоссанта. Индоссамент должен располагаться на обороте векселя или на добавочном листе, именуемом *«аллонж».* Индоссамент переносит все права и обязательства, вытекающие из векселя, с индоссанта, т. е. лица, совершающего индоссамент, на *индоссатора,* т. е. лица, в пользу которого совершается индоссамент.

Вексельные нормы предусматривают специальное *вексельное поручительство — аваль,* посредством которого гарантируется платеж по векселю (полностью или частично). Аваль может быть дан за любое ответственное по векселю лицо. При отсутствии указания, за кого дается аваль, он считается данным за векселедателя. Авалист отвечает в том же объеме, что и лицо, за которое он дал аваль. Оплачивая вексель, авалист приобретает права, вытекающие из векселя, в отношении того, за кого он дал поручительство, и против тех, кто в силу векселя обязан перед тем, за кого дано поручительство.

Вексель может быть выдан сроком: *по предъявлении; во столько-то времени от предъявления; во столько-то времени от составления; на определенный срок.* Векселя сроком по предъявлении оплачиваются при их предъявлении и должны быть предъявлены к платежу в течение одного года со дня их составления. Векселедержатель должен строго соблюдать данное требование, так как просрочка в предъявлении векселей к платежу освобождает всех обязанных по ним лиц, за исключением трассата. Держатель векселя на определенный день или во столько-то времени от составления или предъявления должен предъявить вексель к платежу дибо в день, когда он должен быть оплачен, либо в один из двух следующих

рабочих дней. Надлежащая оплата векселя погашает все вексельные обязательства.

Исковые требования, вытекающие из векселя против акцептанта, погашаются истечением трех лет со дня срока платежа. Исковые требования векселедержателя против индоссантов и трассанта погашаются истечением одного года со дня протеста, совершенного в установленный срок. Исковые требования индоссантов друг к другу и к трассанту погашаются истечением шести месяцев, считая со дня, в котором индоссант оплатил вексель, или со дня предъявления к нему иска.

Сумма векселя должна обозначать определенную сумму денег, т. е. законного платежного средства какого-либо государства. *Оплата векселя должна совершаться, как правило, в той валюте, в которой выражена сумма векселя.* Вместе с тем вексельные законы содержат специальные положения относительно оплаты векселей, сумма которых выражена в иностранной валюте (т. е. валюте, иностранной для места оплаты векселя). В соответствии с ЕВЗ если вексель выписан в валюте, не имеющей хождения в месте платежа, то сумма его может быть уплачена в местной валюте по курсу на день наступления срока платежа. Если должник просрочил платеж, то векселедержатель может, по своему усмотрению, потребовать, чтобы сумма векселя была выплачена в местной валюте по официальному курсу либо на день наступления срока платежа, либо на день произведенного платежа. Курс иностранной валюты определяется согласно обыкновениям, действующим в месте платежа, однако держатель может обусловить, что подлежащая оплате сумма будет исчислена по курсу, обозначенному в векселе.

В случае если векселедержатель обусловил, что платеж должен быть совершен в определенной, указанной в векселе валюте *(оговорка эффективного платежа в какой-либо иностранной валюте),* вышеуказанные правила вообще не применяются, т. е. платеж должен быть совершен в обозначенной в векселе иностранной валюте и, следовательно, вопрос о курсе вообще не возникает (ст. 41 ЕВЗ). Поскольку предусмотренное правило о платеже в иностранной валюте затрагивает вопросы, которые регулируются национальным валютным законодательством, Женевская вексельная конвенция 1930 г. (ст. 7 Приложения № 11) предусматривает важную оговорку, согласно которой каждая страна — участница Конвенции имеет право, если сочтет это нужным, в исключительных обстоятельствах, касающихся курса валюты этого государства, отступить от условия, предусмотренного в ст. 41 в

отношении эффективного платежа в иностранной валюте по векселям с платежом на ее территории или составленным на ее территории.

Права требования, вытекающие из векселя, могут быть реализованы в течение срока исковой давности. Исковые требования против акцептанта (независимо от того, был опротестован вексель или нет) или векселедателя простого векселя и их авалистов погашаются истечением трех лет со дня срока платежа. Исковые требования держателя против индоссантов, трассанта и их авалистов погашаются истечением одного года со дня протеста, совершенного в установленный срок или со дня срока платежа, в случае оговорки об обороте без издержек. Исковые требования индоссантов друг к другу и к трассанту погашаются истечением шести месяцев, считая со дня, в который индоссант оплатил вексель, или со дня предъявления к нему иска.

Для разрешения коллизий по вексельным правоотношениям в системе Женевской вексельной конвенции предназначена упоминавшаяся выше Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях 1930 г. Согласно ст. 10 Конвенции каждая из стран-участниц сохраняет за собой право не применять содержащиеся в Конвенции принципы в отношении обязательств, принятых вне территории стран-участниц, и законов, подлежащих применению согласно коллизионным нормам Конвенции, но не являющихся законами стран-участниц.

В Конвенции сформулирован ряд международно-правовых коллизионных норм. Способность лица обязываться по переводному или простому векселю определяется его национальным законом. В случае если национальный закон отсылает к закону другой страны, применяется этот последний закон. Лицо, не обладающее способностью обязываться по векселю согласно определенному таким образом закону, тем не менее несет ответственность, если подпись была совершена на территории страны, по законодательству которой это лицо обладает такой способностью. Форма, в которой приняты обязательства по переводному или простому векселю, определяется законом той страны, на территории которой эти обязательства были подписаны. Конвенция наделяет страны-участницы правом устанавливать правило, что обязательства, принятые по переводному или простому векселю кем-либо из ее граждан за границей, будут действительны в отношении другого ее гражданина на ее территории, если только эти обязательства приняты в форме, предусмотренной национальным

законом. Обязательства акцептанта переводного векселя или лица, подписавшего простой вексель, подчиняется закону места платежа по этим документам. Обязательства других лиц, обязанных по векселю, определяются по закону страны места подписания ими своих обязательств.

Сроки на предъявление иска в порядке регресса определяются для всех лиц, поставивших свои подписи, законом места составления документа. Приобретение держателем переводного векселя права требования, на основании которого выдан документ, решается по закону места составления документа. Форма и сроки протеста, а также форма других действий, необходимых для осуществления или сохранения прав по векселю, определяются законами той страны, на территории которой должен быть совершен протест или соответствующие действия. Меры, которые следует принять в случае утраты или похищения векселя, определяются законом страны платежа по векселю.

Федеральный закон «О переводном и простом векселе» от 21 февраля 1997 г. установил, что в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации, вытекающими из ее участия в Женевской конвенции от 7 июня 1930 г., на территории РФ применяется Постановление ЦИК и СНК от 7 августа 1937 г. № 104/1341 «О введении в действие Положения о переводном и простом векселе». Данное Положение воспроизводит рассмотренное выше содержание ЕВЗ с небольшими изменениями. Одно из них касается формы вексельного поручительства (аваля). Статья 31 ЕВЗ устанавливает, что аваль дается на переводном векселе или на добавочном листе. Статья 31 Положения предусматривает еще и передачу аваля на отдельном листе с указанием места его выдачи. Другое изменение связано с механизмом предъявления тратты к платежу. Так, в ст. 38 ЕВЗ указано, что предъявление переводного векселя в расчетную палату равносильно предъявлению к платежу, однако Положением такого органа не предусмотрено. Еще одно различие относится к содержанию требований ремитента в случае предъявления им иска в связи с неакцептом или неплатежом. В ст. 48 Положения установлено, что векселедержатель может требовать от того, к кому он предъявляет иск: 1) сумму переводного векселя, не акцептованную или не оплаченную, с процентами, если они были обусловлены; 2) проценты в размере шести со дня срока платежа; 3) издержки по протесту, издержки по посылке извещения, а также другие издержки. Все перечисленные изменения касаются не только переводного, но и простого векселя.

В ст. 3 Федерального закона о переводном и простом векселе Установлено, что в отношении векселя, выставленного к оплате и подлежащего оплате на территории РФ, проценты и пени, указанные в ст. 48 и 49 Положения, выплачиваются в размере учетной ставки, установленной Центральным банком РФ по правилам, установленным ст. 395 ГК РФ[7].

ТЕМА 4. Конвенции и соглашения, регламентирующие международное инвестиционное сотрудничество

В структуре правового регулирования инвестиционных решений можно выделить два уровня: 1) международно-правовой, формирующийся путем заключения международных договоров и 2) внутригосударственный, основу которого составляет на нальное законодательство принимающего государства.

Международно-правовое регулирование инвестиционных отношений осуществляется путем заключения государствами и другими субъектами международного права международных договоров. По кругу участников такие междунаро ные договоры можно разделить на три группы: многосторонние международные договоры, основной целью которых является защита иностранных инвестиций на межгосударственном уровне (например, Конвенция о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами 1965г.; Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985г.); региональные международные договоры (например, соглашения стран СНГ) и - двусторонние соглашения (здесь можно говорить как о соглашениях между государствами по вопросам защиты иностранных инвестиций, устранению двойного налогообложения, так и соглашениях между государствами и международными организациями— МБРР, ЕБРР, ЕС).

Конвенция о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами была подписана в Вашингтоне 18 марта 1965 г. и вступила в силу 14 октября 1966 г.[8] В соответствии с Конвенцией при МБРР был создан Международный центр по разрешению инвестиционных споров между государствами, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами, выступающими в качестве иностранных инвесторов с другой. Инвестиционные споры разрешаются

[7] См. приложение

[8] Российская Федерация не является участником Конвенции.

путем проведения примирительной процедуры (гл. III Конвенции) либо путем арбитражного производства (гл. IV).

Развитие новых форм экономического сотрудничества привело к созданию более действенного механизма защиты иностранных инвестиций — страхованию. В сентябре 1985 г. в Сеуле была подписана Конвенция об учреждении Многостороннего агентсп по гарантиям инвестиций (далее - Агентство) (вступила в силу. 12 апреля 1988 г.)[9]. Основная идея Конвенции — предоставить иностранным инвесторам финансовые гарантии от некоммерских рисков путем страхования инвестиций. Цель всех видов страхования — стимулирование потока капитала в менее развит страны путем снижения риска для определенного круга инвестров в связи с финансированием ими отделкных проектов в развивающихся странах. Агентство в этих случаях выступает гарантом того, что обязательства перед инвестором будут соблюдаться.

Дтя достижения поставленных целей Агентство: а) предоставляет гарантии, включая состраховапие и перестраховапие от некоммерческих рисков в отношении инвестиций, осуществляемых в какой-либо стране-члене из других стран-членов (п. «а» ст. 2);

проводит соответствующую дополнительную деятельность по азанию содействия потоку инвестиций в развивающиеся страны °к$_{межд}$у ними (п. «в» ст. 2); а также в) пользуется такими други-^{и} дополнительными полномочиями, которые могут потребоваться для выполнения поставленных целей (п. «с» ст. 2).

В зависимости от того, какие некоммерческие риски покрываются Агентством, можно выделить следующие виды страхования, упомянутые в Конвенции.

1. Перевод валюты. Этот вид страхования защищает инвестора от убытков, связанных с невозможностью инвестора конвертировать денежные средства в местной валюте (доходы, выплаченная сумма долга, проценты по долгу, капитал и другие платежи) для вывоза их из страны. По данному виду страхования инвестору гарантируется защита на случай задержек с получением конвертируемой валюты в связи с действием или бездействием правительства принимающего государства; неблагоприятным изменением законов по обмену валют; ухудшением условий, влияющих на обмен и возможность вывоза иностранной валюты.

[9] С 1995 г. Российская Федерация участвует в Конвенции.

При этом, однако, следует учитывать, что данный вид страхования не покрывает девальвацию местной валюты. На этот счет ст. И Конвенции содержит следующее положение: «По совместному заявлению инвестора и принимающей Стороны Совет директоров... может утвердить расширение сферы охвата настоящей статьи на конкретные некоммерческие риски... но ни при каком случае не риск девальвации или обесценивания валюты».

2. Экспроприация или аналогичные меры. Этот вид страховали защищает инвестора от «любых законодательных или адмиистративных действий или бездействий, исходящих от прининощего правительства, в результате которых владелец гарантии лишается права собственности на свои капиталовложения, контроля над ними или существенного дохода от такого капиталовложения». Под «любыми законодательными или административными действиями» следует понимать действия, предпринимаемые исполнителями органами. Но не действия судебных органов при исполнении своих функций. При этом в ст.11 указывается, что под дейсвие настоящего положения не подпадают общеприменимые меры недискриминационного характера, обычно принимаемые правительствами с целью регулирования экономической деятельности на своей терртории.

4.1. Сеульская Конвенция

Задаче создания многостороннего агентства по страхованию иностранных инвестиций служит Сеульская конвенция 1985 г. Ее подписали 56 государств на очередном ежегодном собрании членов правления МБРР.

В соответствии с Конвенцией создано Многостороннее Агентство по гарантии инвестиций (МИГА), обладающее всеми правами юридического лица, как и другие международные юридические лица. Основная задача Агентства - поощрение иностранного инвестирования в странах-участницах Конвенции, особенно в развивающиеся страны. Непосредственное выполнение возложенных на

Агентство задач осуществляется путем заключения договоров страхования и перестрахования в отношении некоммерческих рисков по инвестициям стран- участниц. Агентство также производит дополнительные ассигнования в целях расширения деятельности по обеспечению притока инвестиций в развивающиеся страны-участницы.

В первой главе Конвенции даются определения терминов “участник” «принимающая сторона», “развивающаяся страна-участница”, “квалифицированное большинство” (не менее 2/3 от общего числа

проголосовавших, представляющих не менее 55% выпущенного по подписке уставного капитала Агентства), “свободно конвертируемая валюта” и др.

Во 2-й главе содержатся положения, регулирующие членство в Агентстве и формирование его уставного акционерного капитала.

В 3-й главе регламентируются отношения по страхованию иностранных инвестиций от некоммерческих рисков.

Агентство осуществляет страхование иностранных инвестиций от некоммерческих рисков, таких как:

* невозможность свободного перевода прибылей, доходов, капиталов за границу в соответствующей валюте (страхование от девальвации валюты исключено);

* экспроприация инвестиций и другие ограничения со стороны принимающих государств;

* ограничение в доступе к судебным средствам защиты прав иностранных инвесторов;

* нарушение принимающей стороной договорных обязательств, повлекшее материальный ущерб инвестиций;

* война, революция, другие социальные катаклизмы.

По ходатайству сторон Агентство может расширить перечень страхуемых рисков.

Ущерб причиненный инвестициям не возмещается, если сторона, имеющая страховую гарантию, согласна с действиями принимающей стороны; если действия принимающей стороны имели место до момента заключения договора страхования.

Агентство страхует только "надлежащие инвестиции". Инвестиции могут получить страховые гарантии Агентства, если вложения осуществляются на территории развивающейся страны-участницы и, если ее правительство признает договора страхования на своей территории.

Договор страхования содержит условия выплаты компенсации ущерба.

Основное условие выплаты - свидетельство обращения инвестора в административные или судебные органы принимающей страны за защитой.

После уплаты суммы страховой гарантии Агентство получает право суброгации на все требования инвестора к принимающей стране и другим должникам.

Агентство в своей деятельности взаимодействует с национальными и региональными страховыми организациями, сотрудничает с частными страховыми компаниями.

Глава 4 Конвенции содержит положения о финансах и бюджете, распределении прибыли. В главе 5 регламентируется организационная и управленческая структура: Совет управляющих, Правление директоров, Президент и Администрация Агентства.

Агентству предоставляются иммунитеты и привилегии на территории государств-участников. Имущество и вклады Агентства не подлежат национализации, экспроприации, архивы неприкосновенны. Средства связи Агентства также пользуются иммунитетом. Вклады, собственность, доходы

Агентства не подлежат налогообложению и обложению таможенными пошлинами.

Официальные лица Агентства также обладают иммунитетом, включая иммунитет от судебного преследования.

Конвенция подробно регламентирует вопросы членства и выхода из Агентства, порядок его ликвидации и разрешения споров по поводу положений Конвенции и между Агентством и странами-участницами. Эти споры рассматриваются Правлением агентства, если они тут не разрешаются, то их передают в Совет Агентства, решение которого окончательно. Споры же между Агентством и участниками Конвенции должны разрешаться путем переговоров, мировых соглашений и арбитража.

4.2. Вашингтонская Конвенция

В марте 1965 г. в Вашингтоне была подписана Конвенция о разрешении инвестиционных споров. Она вступила в силу 14 октября 1966г. Ее участниками стали 46 государств-членов МБРР, но доступ в нее открыт не только для членов МБРР. Цель конвенции - создание специального международно-правового института по разрешению инвестиционных споров между государством и частными лицами других государств.

Конвенция дает возможность изъять из-под юрисдикции местных судов большую часть споров между иностранными частными инвесторами и принимающим государством с целью объективного рассмотрения любых

нарушений обязательств по контракту между государством и частными лицами.

Разрешение споров должно производится по взаимному соглашению сторон инвестиционного контракта, т.е. необязательно обращаться именно в специальный орган, созданный по Конвенции. Однако, в соответствии с

Конвенцией государство не обладает правом формулирования арбитражной оговорки в инвестиционном контракте и государство поэтому может обращаться фактически лишь в специальный орган, созданный согласно Конвенции. Таким органом является Международный Центр по разрешению инвестиционных споров при МБРР.

В преамбуле Конвенции подчеркивается необходимость международного сотрудничества и роль частных инвестиций в экономическом развитии.

Глава 1 называется “Международный Центр по разрешению инвестиционных споров”. Находится он там же , где и МБРР. Управляется Центр Административным Советом и Секретариатом, в его штат входит и соответствующий персонал посредников и арбитров. В Административный Совет входит по одному представителю и заместителю представителя из каждого из договаривающихся государств, председателем является Президент МБРР. Он, однако не имеет право голоса.

Функции Административного Совета :

1) принимать и издавать административные и финансовые постановления Центра;

2) принимать правила процедуры примиренческого, посреднического и арбитражного рассмотрения дел;

3) реализовывать мероприятия МБРР по улучшению работы администрации и служб;

4) определять полномочия и структуру работы Секретариата Центра, работу Генерального Секретаря и его заместителей;

5) принимать и утверждать годовой бюджет доходов и расходов;

6) принимать и утверждать ежегодный доклад о работе Центра.

Административный Совет созывает совещания ежегодно или по требованию пяти его членов или председателя.

Секретариат Центра состоит из Генерального Секретаря (избирается Административным Советом на 6 лет), его заместителей и соответствующего персонала. Служебные обязанности Генерального

Секретаря и его заместителей несовместимы с осуществлением политических функций и другой деятельности.

Генеральный секретарь является главным официальным лицом Центра, он отвечает за его администрацию, производит назначения в штат.

Персонал Центра состоит из квалифицированных арбитров и посредников, каждое государство вправе назначить одного арбитра и посредника, но не из

числа своих граждан. Председатель Административного Совета назначает 10 арбитров и 10 посредников, причем в их состав должны войти представители основных правовых систем мира. Арбитры и посредники назначаются сроком на 6 лет. Финансирование Центра осуществляется за счет его собственных возможностей, если же расходы не могут быть покрыты таким образом, то используются дополнительные взносы стран-участниц, члены МБРР делают взнос соответственно своей доле в МБРР, а не члены — согласно правилам

Административного Совета.

Центр имеет полную международную правосубъектность, которая включает способность заключать контракты, приобретать и распоряжаться движимым и недвижимым имуществом, организовывать разрешение споров.

Центр пользуется иммунитетами и привилегиями на территории каждого государства-участника. Центр, его собственность и активы имеют судебный иммунитет и не облагаются пошлинами и налогами. Официальные лица Центра также имеют привилегии и иммунитеты: судебный иммунитет при исполнении обязанностей; иммунитет от эмиграционных ограничений, от требований регистрации для иностранцев, от валютных ограничений; они имеют право свободного передвижения по территории всех стран-участниц; их зарплата не облагается налогами. Иммунитеты в отношении передвижения и регистрации предоставляются также лицам, участвующим в рассмотрении споров (представители сторон, агенты, консультанты, адвокаты, свидетели, эксперты).

Юрисдикция Центра распространяется на любой правовой спор, возникающий между странами-участницами и частными иностранными инвесторами.

Споры разрешаются в Центре на основе взаимного согласия; ни одна из сторон не может отказаться от разрешения спора в одностороннем порядке.

Термин “частное лицо” другой страны-участницы означает :

а) любое физическое лицо, являющееся в день подачи заявления В Центр гражданином другой страны-участницы, по отношению к государству, являющемуся стороной спора;

б) любое юридическое лицо, которое имеет национальность одной из стран-участниц.

От имени государства, являющегося стороной спора, выступают его органы, участие которых должно быть одобрено государством.

Всякое договаривающееся государство при ратификации конвенции может известить Центр о том, какого вида споры оно считает предоставленными юрисдикции Центра.

Согласие сторон спора на арбитражное разбирательство и его разрешение исключает передачу спора в другой арбитраж (согласно Конвенции).

Процедура рассмотрения спора посредством примирения Страна-участница, физическое или юридическое лицо направляет ходатайство Генеральному Секретарю. После получения он определяет попадает ли изложенное в ходатайстве дело под юрисдикцию Центра и отсылает копию ходатайства другой стороне спора. Это ходатайство о примирении должно содержать информацию о сути спора, согласие сторон на примирение в соответствии с Правилами примиренческого и арбитражного рассмотрения.

Генеральный Секретарь должен зарегистрировать ходатайство (или отказать в регистрации, если спор не попадает под юрисдикцию Центра). Затем создается примирительная комиссия из одного или нескольких посредников-примирителей, назначаемых по соглашению сторон. Комиссия прежде всего выясняет все спорные вопросы, чтобы стороны достигли соглашения на взаимоприемлемых условиях. На каждой стадии примирения комиссия рекомендует сторонам условия разрешения спора. Если стороны достигли согласия, комиссия составляет доклад, фиксируя все вопросы спора и тот факт, что стороны пришли к согласию. При невозможности достижения согласия комиссия приостанавливает разбирательство и составляет соответствующий доклад.

Порядок разрешения инвестиционного спора Спорящие стороны направляют письменные заявления Генеральному

Секретарю, который посылает копию заявления другой стороне спора. Заявление должно содержать информацию по всем основным вопросам

спора и согласие сторон на его разрешение в соответствии с Правилами. Генеральный Секретарь регистрирует заявление (или отказывает в регистрации, если спор не попадает под юрисдикцию Центра) и уведомляет об этом стороны.

Затем создается Арбитражный трибунал, который состоит из 1 или нескольких арбитров, назначаемых сторонами по взаимному согласию. Трибунал разрешает спор в соответствии с нормами права, избранного по соглашению сторон. При отсутствии такого соглашения трибунал применяет право одного из государств-участников, включая коллизионное право, а также нормы международного права, относящиеся к спору. На любой стадии рассмотрения спора трибунал может запросить стороны о предоставлении дополнительных документов.

Если одна из сторон не присутствует на рассмотрении спора, то другая сторона может требовать вынесения решения. При этом трибунал должен известить об этом сторону, не присутствовавшую при разрешении спора.

Трибунал решает вопрос большинством голосов. Решение выносится в письменном виде и подписывается голосовавшими за него. Любой член трибунала может иметь свое индивидуальное мнение относительно решения. Решение не может быть опубликовано без согласия сторон. Оно вступает в силу со дня рассылки сторонам копий.

По запросу одной из сторон (в течении 45 дней после вынесения решения) трибунал может разрешить любой вопрос, упущенный в основном решении, исправить канцелярскую или арифметическую ошибку. Новое решение и внесенные исправления становятся неотъемлемой частью основного решения и сообщаются сторонам в том же порядке.

Любой спор относительно толкования отдельных положений решения разрешаются посредством письменного обращения к Генеральному Секретарю.

Запрос передается тому составу трибунала, который вынес решение, а если это невозможно, то создается новый трибунал. В зависимости от обстоятельств, новый трибунал может приостановить исполнение решения.

Каждая сторона может требовать пересмотра решения посредством письменного обращения к Генеральному Секретарю, на том основании, что стали известны факты, которые могут изменить решение.

Каждая из сторон может требовать аннулирования решения посредством письменного обращения к Генеральному Секретарю, если:

1) трибунал превысил свои полномочия;

2) обнаружен факт коррупции членов трибунала;

3) создание трибунала осуществлялось с нарушением положений Конвенции и соглашения сторон;

4) допущены серьезные отступления от основных правил процедуры рассмотрения спора;

5) аргументация решения неубедительна.

Такое требование должно быть выдвинуто в течение 120 дней после вынесения решения. Получив подобное требование председатель

Административного Совета немедленно назначает из состава арбитров Центра

комитет ad hoc из трех человек, ни один из которых не являлся членом

трибунала, вынесшего решение и гражданами государств-сторон спора. Комитет может аннулировать решение, приостановить его исполнение на время рассмотрения спора. Если решение аннулируется по требованию одной из сторон, то спор представляется на рассмотрение нового трибунала. Решение не подлежит обжалованию ни в какие другие инстанции, за исключением предусмотренных в Конвенции.

Сторона, добившаяся исполнения решения на территории страны-участницы, должна представит копию решения суду, уполномоченному для его исполнения данной страной. Каждая страна-участница должна сообщить

Генеральному Секретарю о назначении такого компетентного суда. Исполнение решения должно соответствовать законам того государства, на территории которого оно имеет место.

Суммы издержек за услуги Центра по разрешению спора должны устанавливаться Генеральным Секретарем в соответствии с постановлениями

Административного Совета. Каждая комиссия и трибунал должны определить гонорары и расходы для своих членов в рамках лимитов , установленных

Административным Советом.

Все разбирательства проходят по местонахождению Центра, но могут осуществляться и в другом месте по соглашению сторон.

Вашингтонская конвенция является первой осуществившейся, удачной попыткой создания многосторонней системы регулирования в области

иностранного инвестирования. И Международный Центр при МБРР вот уже 28 лет

является действенным инструментом по разрешению инвестиционных споров, что создает дополнительный стимул для активизации движения капиталов.

4.3. Многосторонние международные договоры и российское законодательство об инвестициях и их роль в обеспечении правового режима иностранных инвестиций в Российской Федерации

Неотъемлемой частью нормативной базы, обеспечивающей соблюдение правового режима иностранных инвестиций являются многосторонние договоры, действующие в сфере регулирования инвестиций.

Многосторонние договоры, действующие в сфере регулирования инвестиций, классифицируются на региональные и универсальные. К универсальным относятся Конвенция об учреждении многостороннего Агентства по гарантиям инвестиций, подписанная в Сеуле в 1985 г. (Сеульская конвенция), и Конвенция о порядке разрешения инвестиционных споров между государством и лицом другого государства, которая была подписана в Вашингтоне в 1965 г. (Вашингтонская конвенция), а также соглашения, подписанные в рамках ГАТТ/ВТО и касающиеся вопросов регулирования инвестиций. К региональным инвестиционным договорам относятся договоры об учреждении экономических союзов государств, например, Европейского союза, Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, подписанное между странами СНГ в 1993 году. К числу региональных договоров относятся и некоторые отраслевые договоры, например, Договор к Энергетической хартии.

В настоящее время все большее значение приобретает деление международных инвестиционных договоров на регулирующие и защищающие инвестиции. Особенность первых заключается в том, что участвующие в них государства берут на себя обязательства по применению надлежащих мер правового регулирования инвестиций. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими Сообществами и их

государствами-членами - с другой (далее - Соглашение о партнерстве и сотрудничестве), ратифицированное Россией в 1996 г., обладает качествами многостороннего договора, регулирующего инвестиции[2]. В этом соглашении содержится обязательство России следовать общепринятым нормам ВТО в области регулирования международной торговли, обращаться к мерам регулирования (в том числе и к инвестиционным) в соответствии с правилами, содержащимися в соглашениях ГАТТ/ВТО.

Международное экономическое сотрудничество в области инвестиций развивается постепенно от международно-правовой защиты к международно-правовому регулированию инвестиций, от двусторонних к многосторонним соглашениям о сотрудничестве в части регулирования инвестиций.

Конвенция об учреждении многостороннего Агентства по гарантиям инвестиций (Сеульская конвенция) представляет собой один из способов защиты имущественных прав иностранных инвесторов. Другим инструментом защиты прав иностранных инвесторов является Вашингтонская конвенция, которая пока не ратифицирована Россией. Двусторонние международные соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, которые наиболее активно используются в российской международно-договорной практике для привлечения капитала в российскую экономику[3], в настоящее время допускают обращение к созданным на основании Дополнительного протокола к Вашингтонской конвенции средствам защиты прав иностранных инвесторов, и это отражено в законодательстве Российской Федерации, а именно в постановлении Правительства РФ от 9 июня 2001 года N 456 "О заключении соглашений между Правительством Российской Федерации и правительствами иностранных государств о поощрении и взаимной защите капиталовложений».

Договор к Энергетической хартии является завершением работы по инвестиционному и торговому сотрудничеству в топливно-энергетических отраслях, начатой в 1991 году. При участии 52-х государств была подписана Европейская энергетическая хартия. Она предусматривала развитие экономического сотрудничества между бывшими социалистическими государствами (страны СНГ, Балтии, Центральной и Восточной Европы) и странами - членами ОЭСР за исключением США, Канады, Мексики и Новой Зеландии в области энергетики. Это был первый международный документ, носящий отраслевой характер. Положения самой Хартии носили рекомендательный характер. Чтобы придать этим положениям обязательный

характер, в декабре 1994 года 49 государств, в числе которых была Россия, подписали Договор к Энергетической хартии.

Договор к Энергетической хартии и Соглашение о партнерстве и сотрудничестве определяют порядок применения мер регулирования для инвестиций в топливно-энергетических отраслях промышленности, банковской, страховой сферах, а также на рынке финансовых услуг.

Международные договоры, регулирующие инвестиции, отличает новый подход в развитии Многосторонние международные договоры в области инвестиций типа Соглашения о партнерстве и сотрудничестве следует относить к договорам, обеспечивающим более высокую степень сотрудничества в области инвестиций, выходящую за рамки проблемы их защиты. Они составляют особую группу многосторонних договоров - договоров, регулирующих торговлю и инвестиции.

Международные договоры в силу своей правовой природы вносят элемент стабильности в меняющееся национальное законодательство. Однако в разных договорах используются различные правовые средства для достижения указанной цели.

Международные договоры о защите инвестиций можно охарактеризовать как договоры, устраняющие неблагоприятные последствия, возникающие для инвесторов в результате принятия государством тех или иных мер регулирования. Наибольшее значение в защите инвестиций имеют Вашингтонская и Сеульская конвенции.

Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций оказывает инвесторам услуги по международному страхованию инвестиций. Заключаемые МАГИ контракты с частными инвесторами обеспечивают последним выплату страхового вознаграждения в случае наступления политических рисков, в том числе в случае принятия государством-реципиентом инвестиций актов национализации или экспроприации имущества, принадлежащего инвесторам. Характер риска и большой объем сумм выплачиваемой компенсации предопределяют необходимость создания международно-правового института для страхования таких рисков. Создание Агентства решает также и другую задачу, связанную с определением суммы выплачиваемой компенсации, которая определяется в виде страхового вознаграждения до того как возникает конфликтная ситуация, а следовательно, наиболее соответствует реальной сумме причиненного ущерба. МАГИ обеспечивает необходимую связь между принятием государством мер регулирования, причинением вреда иностранному

инвестору и международным обязательством государства - участника МАГИ выплатить соответствующую сумму компенсации.

Обращение к международно-правовым средствам защиты инвестиций может быть предусмотрено в многосторонних договорах, регулирующих инвестиции. Созданный на основании Вашингтонской конвенции Международный центр по разрешению инвестиционных споров - МЦУИС выполняет своего рода контрольные функции над действиями государства.

Международные договоры, регулирующие инвестиции, включают в себя нормы, предусматривающие различного рода процедуры, используемые при рассмотрении инвестиционных споров. Эти положения являются важными, если не ключевыми, условиями действия многосторонних международных договоров, регулирующих инвестиции.

Основным вопросом, решаемым в многосторонних международных договорах, регулирующих инвестиции, является вопрос о применении государством мер регулятивного характера, которые ограничивают деятельность иностранного инвестора или носят характер мер экспроприации иностранной собственности.

Международные договоры, как и международное право вообще, являются адекватным средством в сфере ограничения власти государства, поскольку могут рассматриваться как своего рода "власть" над государством.

В международных договорах, регулирующих инвестиции, граница между дозволенными и недозволенными мерами регулирования проводится в рамках определения национального режима. В Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), лежащем в основании создания ВТО, национальный режим сформулирован в виде общего принципа наибольшего благоприятствования. Согласно пункту 1 ст.13 ДЭХ Договоре к Энергетической хартии (ДЭХ) инвестиции инвесторов одной Договаривающейся Стороны на территории другой Договаривающейся Стороны не подлежат национализации, экспроприации или мерам, имеющим аналогичные последствия, за исключением случаев, когда такая экспроприация осуществляется:

· с целью, которая отвечает государственным интересам;

· без дискриминации;

· с соблюдением надлежащих правовых процедур;

· одновременно с выплатой быстрой, достаточной и эффективной компенсации. Таким образом, ДЭХ вводит оценочные категории, которые позволяют определить, являются ли регулятивные меры допустимыми.

К "инвестиционным мерам", несовместимым с предоставлением национального режима, относятся меры, введение которых предусматривается в национальном законодательстве и которые создают у инвестора дополнительные обязательства по внешней торговле, например, обязательство воздержаться от закупки импортного товара или обязательство использовать продукцию отечественного происхождения, то есть обязательство по добровольному ограничению в осуществлении внешней торговли. Обязательства по ограничению своих торговых операций на основе нормативных актов, регулирующих внешнеторговую деятельность коммерческих организаций с участием иностранного инвестора, как правило, принимаются с целью стимулировать отечественного производителя. В международной торговле такие обязательства называют "требование местной составляющей".

К инвестиционным мерам, несовместимым с национальным режимом, относятся также меры, включающие в себя "требование экспортной составляющей" или "требование валютного баланса". Предусматриваемые национальным законодательством указанные меры предполагают обязательство инвестора обеспечить экспорт производимой им продукции в таком объеме, который покрывал бы затраты инвестора на импорт необходимой для него продукции.

Передача спора в соответствии с пунктами 3-8 ст.26 ДЭХ означает передачу спора в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров для его разрешения в соответствии с процедурами, предусмотренными Вашингтонской конвенцией об урегулировании споров между государством и лицом другого государства, или в соответствии с процедурами, предусмотренными в Дополнительном протоколе к Вашингтонской конвенции, принятом в 1979 г. "Правила Дополнительной Процедуры". Помимо обращения в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, ДЭХ предусматривает возможность обращения к единоличному арбитру или в арбитражный суд ad hoc, учреждаемый в соответствии с Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ, либо передачу спора на арбитражное рассмотрение в национальный коммерческий арбитражный институт - Международный коммерческий арбитражный суд в Стокгольме "Арбитражный институт международной торговой палаты в Стокгольме".

Предоставление инвестору права выбора среди различного вида международных третейских судов свидетельствует об устоявшейся в

международной практике репутации Международного коммерческого арбитража как надлежащего способа разрешения инвестиционного спора, альтернативой которому является национальный суд или административный трибунал.

Приведенный анализ отдельных положений многосторонних международных договоров, регулирующих инвестиции, показывает, что для целей развития международного сотрудничества в области промышленности и торговли многосторонние международные договоры предусматривают правила осуществления государствами своих функций в области регулирования внутренних и внешних экономических отношений. Принятие мер регулирования, которые по своему эффекту могут быть приравнены к мерам по национализации иностранной собственности, влечет за собой выплату компенсации иностранному собственнику, как если бы речь шла о национализации иностранной собственности. При этом мерами, приравненными к национализации в соответствии с многосторонними международными договорами, являются меры, принимаемые в нарушение положений международных договоров о национальном режиме.

Учитывая все возрастающее значение многосторонних международных договоров, регулирующих инвестиции, следовало бы внести ряд дополнений и уточнений в законодательство Российской Федерации об иностранных инвестициях. На наш взгляд, было бы целесообразно дополнить положения, касающиеся гарантий прав иностранных инвесторов, приблизив их к содержанию многосторонних международных договоров, регулирующих инвестиции. Было бы желательно перейти от формулы обязательной выплаты компенсации в случае национализации иностранной собственности к формуле, которая охватывала бы собой не только случаи национализации, но также меры ограничительного характера. Такие меры могут касаться как случая, когда титул собственника не переходит к государству, но меры регулирования приводят к аналогичному результату, так и случая принятия инвестиционных мер, несовместимых по своему характеру с предоставлением национального режима. Необходимо расширить положения п.2 ст.4 ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации", Исполнение норм международных договоров связано с принятием законодательства, задача которого состоит не в повторении положения норм международных договоров, а в достижении целей, поставленных в международном договоре. Защита частных интересов и частной собственности, осуществляемая на основе международных договоров,

требует того, чтобы законодательство об иностранных инвестициях государств-участников более детально регулировало вопросы, связанные с применением национального режима и выплатой компенсации иностранным инвесторам.

Неучастие в Вашингтонской конвенции затрудняет исполнение обязательств по Договору к Энергетической хартии. Вашингтонская конвенция обеспечила условия для регулирования инвестиций на международно-правовом уровне, поскольку ею создан механизм контроля за действиями государства в области регулирования инвестиций. В данной связи особое значение для международного инвестиционного сотрудничества России с другими государствами приобретает ратификация Россией этой конвенции.

4.4. Руководство ЮНИДО по подготовке технико-экономических исследований для инвестиционного проектирования

В разработанной ЮНИДО методике подготовки технико-экономических исследований для инвестиционного проектирования рассматриваются проблемы маркетинга, выбора месторасположения предприятия, сырья, технологии и оборудования, вопросы трудовых ресурсов и охраны окружающей среды. Большое место уделяется финансовому анализу и оценке инвестиций. Приведены типовые схемы для финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта

Коммерческая оценка инвестиционных проектов. Основные положения методики

1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И ИХ ОЦЕНКА

1.1. Что такое инвестиционный проект?

Важнейшее свойство капитала состоит, как известно, в возможности приносить прибыль его владельцу. Долгосрочное вложение капитала, или инвестирование* - одна из форм использования такой возможности.

Суть инвестирования, с точки зрения инвестора (владельца капитала), заключается в отказе от получения прибыли "сегодня" во имя прибыли "завтра". Операции такого рода аналогичны предоставлению ссуды банком. Соответственно, для принятия решения о долгосрочном вложении капитала необходимо располагать информацией, в той или иной степени подтверждающей два основополагающих предположения:

1. вложенные средства должны быть полностью возмещены;

2. прибыль, полученная в результате данной операции, должна быть достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств, а также риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Таким образом, проблема принятия решения об инвестициях состоит в оценке плана предполагаемого развития событий с точки зрения того, насколько содержание плана и вероятные последствия его осуществления соответствуют ожидаемому результату. В самом общем смысле, инвестиционным проектом [investment project] называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли.

Формы и содержание инвестиционных проектов могут быть самыми разнообразными - от плана строительства нового предприятия до оценки целесообразности приобретения недвижимого имущества. Во всех случаях, однако, присутствует временной лаг (задержка) между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить прибыль.

Временной фактор играет ключевую роль в оценке инвестиционного проекта. В этой связи целесообразно представить весь цикл развития проекта в виде графика (см. рис. 1).

Представленный график носит достаточно условный характер, однако на нем можно выделить три основные фазы развития проекта: **предынвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.** Суммарная продолжительность этих стадий составляет срок жизни проекта [project lifetime].

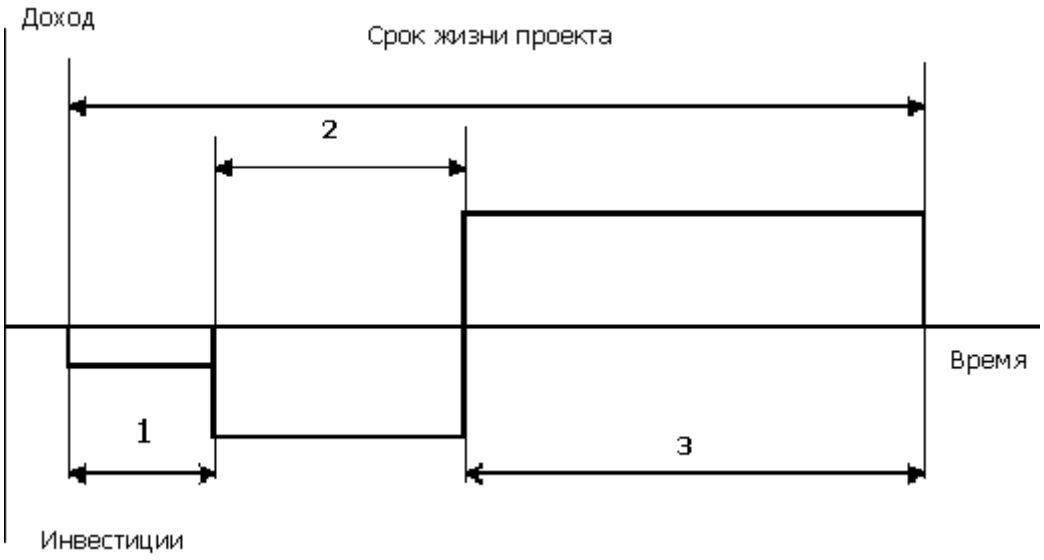


Рис. 1. График развития инвестиционного проекта
(Обозначения: 1 - предынвестиционная фаза; 2 - инвестиционная фаза; 3 - эксплуатационная фаза)

Первая фаза, непосредственно предшествующая основному объему инвестиций, во многих случаях не может быть определена достаточно точно. На этом этапе проект разрабатывается, готовится его технико-экономическое обоснование, проводятся маркетинговые исследования, осуществляется выбор поставщиков сырья и оборудования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и участниками проекта.

Также здесь может осуществляться юридическое оформление проекта (регистрация предприятия, оформление контрактов и т.п.) и проводиться эмиссия акций и других ценных бумаг.

Как правило, в конце предынвестиционной фазы должен быть получен развернутый бизнес-план инвестиционного проекта. Все вышеперечисленные действия, разумеется, требуют не только времени, но и затрат. В случае положительного результата и перехода непосредственно к осуществлению проекта понесенные затраты капитализируются и входят в состав так называемых "предпроизводственных затрат" с последующим отнесением на себестоимость продукции через механизм амортизационных отчислений.

Следующий отрезок времени отводится под стадию инвестирования или фазу осуществления [investment/implementation phase]. Принципиальное отличие этой фазы развития проекта от предыдущей и последующей фаз состоит, с одной стороны, в том, что начинают предприниматься действия, требующие гораздо больших затрат и носящие уже необратимый характер (закупка оборудования или строительство), а, с другой стороны, проект еще не в состоянии обеспечить свое развитие за счет собственных средств.

На данной стадии формируются постоянные активы предприятия. Некоторые виды сопутствующих затрат (например, расходы на обучение персонала, на проведение рекламных мероприятий, на пуско-наладку и другие) частично могут быть отнесены на себестоимость продукции (как расходы будущих периодов), а частично - капитализированы (как предпроизводственные затраты).

С момента ввода в действие основного оборудования (в случае промышленных инвестиций) или по приобретении недвижимости или иного вида активов начинается третья стадия развития инвестиционного проекта - эксплуатационная [operational] фаза. Этот период характеризуется началом производства продукции или оказания услуг и соответствующими поступлениями и текущими издержками.

Значительное влияние на общую характеристику проекта будет оказывать продолжительность эксплуатационной фазы. Очевидно, что, чем

дальше будет отнесена во времени ее верхняя граница, тем большей будет совокупная величина дохода.

Важно определить тот момент, по достижении которого денежные поступления проекта уже не могут быть непосредственно связаны с первоначальными инвестициями (так называемый "инвестиционный предел"). Например, при установке нового оборудования им будет являться срок полного морального или физического износа.

Общим критерием продолжительности срока жизни проекта или периода использования инвестиций является существенность вызываемых ими денежных доходов с точки зрения инвестора. Так, при проведении банковской экспертизы на предмет предоставления кредита, срок жизни проекта будет совпадать со сроком погашения задолженности и дальнейшая судьба инвестиций ссудодателя уже не будет интересовать.

Как правило, устанавливаемые сроки примерно соответствует сложившемся в данном секторе экономики периодам окупаемости или возвратности долгосрочных вложений. В условиях повышенного инвестиционного риска средняя продолжительность принимаемых к осуществлению проектов, очевидно, будет ниже, чем в стабильной экономической обстановке.

1.2. Предынвестиционные исследования

Рассмотрим подробнее задачи, решаемые на первой, предынвестиционной фазе развития проекта.

Как уже было сказано выше, на этом этапе проводится ряд исследований и ведется подготовка к началу осуществления проекта. Степень подробности исследований, в мировой практике называемых "предынвестиционными" [pre-investment studies], может варьироваться в зависимости от требований инвестора, возможности их финансирования и времени, отведенного на их проведение. Принято выделять три уровня предынвестиционных исследований:

1. исследование возможностей [opportunity studies];
2. подготовительные или предпроектные [pre-feasibility] исследования;
3. оценка осуществимости или технико-экономические исследования [feasibility studies].

Различие между уровнями предынвестиционных исследований достаточно условно. Как правило, поэтапная подготовка окончательного решения необходима только в случаях достаточно крупных проектов, типа

проектов строительства нового предприятия или организации нового производства. Важно отметить факт безусловной необходимости проработки всех опросов, связанных с осуществлением инвестиционного проекта, так как это в значительной степени определяет успех или неудачу проекта в целом (естественно, при условии, что не будет допущено серьезных ошибок на следующих стадиях). Недостаточно или неправильно обоснованный проект будет обречен на серьезные трудности при его реализации, независимо от того, насколько успешно будут предприниматься все последующие действия.

Стоимость проведения предынвестиционных исследований в общей сумме капитальных затрат довольно велика. По данным ЮНИДО, она составляет от 0.8 процента для крупных проектов до 5 процентов при небольших объемах инвестиций.

В общем случае результаты предынвестиционных исследований должны дать исчерпывающую характеристику инвестиционного проекта. На всех стадиях, несмотря на различную глубину проработки, исследования должны вестись комплексно, с возможным привлечением специалистов самого широкого профиля для уточнения технологических, технических и других вопросов (так называемые "поддерживающие исследования" [supporting studies]).

Структура информации, прорабатываемой в ходе исследований, согласно рекомендациям ЮНИДО, выглядит следующим образом*:

1. цели проекта, его ориентация и экономическое окружение, юридическое обеспечение (налоги, государственная поддержка и т.п.);
2. маркетинговая информация (возможности сбыта, конкурентная Среда, перспективная программа продаж и номенклатура продукции, ценовая политика);
3. материальные затраты (потребности, цены и условия поставки сырья, вспомогательных материалов и энергоносителей);
4. место размещения, с учетом технологических, климатических, социальных и иных факторов;
5. проектно-конструкторская часть (выбор технологии, спецификация оборудования и условия его поставки, объемы строительства, конструкторская документация и т.п.);
6. организация предприятия и накладные расходы (управление, сбыт и распределение продукции, условия аренды, графики амортизации оборудования и т.п.);

7. кадры (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты, необходимость обучения);

8. график осуществления проекта (сроки строительства, монтажа и пуско-наладочных работ, период функционирования);

9. коммерческая (финансовая и экономическая) оценка проекта.

Вышеприведенная структура в целом соответствует структуре бизнес-плана инвестиционного проекта.

В самом общем случае под бизнес-планом понимается текст, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления. Следует, однако, отметить, что понятие "бизнес-план" может трактоваться в более широких пределах, а его содержание будет зависеть от назначения этого документа. Например, бизнес-планом может быть назван инвестиционный проспект, направленный на предоставление информации о проекте потенциальным инвесторам.

В некоторых случаях подготовка бизнес-плана является промежуточной стадией разработки проекта, а сам бизнес-план выступает как "переговорный текст", то есть как основа для ведения переговоров между держателем проекта и потенциальными его участниками (инвесторами). В последнем случае в нем может быть опущена или приведена только в самом общем виде оценка форм и условий финансирования.

Последний блок из приведенного перечня - коммерческая оценка - имеет ключевое значение для принятия решения о состоятельности инвестиционного проекта. Далее будут подробно рассматриваться вопросы подготовки исходных данных, процедуры и методы обработки и анализа имеющейся информации, а также интерпретация результатов, полученных в ходе расчетов.

1.3. Критерии оценки инвестиционного проекта

Смысл общей оценки инвестиционного проекта [(investment) project evaluation/appraisal] заключается в представление всей информации о последнем в виде, позволяющем лицу, принимающему решение, сделать заключение о целесообразности (или нецелесообразности) осуществления инвестиций. В этом контексте особую роль играет коммерческая оценка [commercial evaluation = финансово-экономическая оценка).

Оценка коммерческой состоятельности - заключительное звено проведения предынвестиционных исследований. Она должна основываться на информации, полученной и проанализированной на всех предшествующих этапах работы. Коммерческая оценка олицетворяет собой интегральный

подход к анализу инвестиционного проекта. Как следствие, информация именно этого раздела бизнес-плана является ключевой при принятии потенциальным инвестором решения об участии в проекте.

Ценность результатов, полученных на данной стадии предынвестиционных исследований, в равной степени зависит от полноты и достоверности исходных данных и от корректности методов, использованных при их анализе. Значительную роль в обеспечении адекватной интерпретации результатов расчетов играет также опыт и квалификация экспертов или консультантов.

Очевидной представляется необходимость применения стандартизированных методов оценки инвестиций. Это, во-первых, позволит уменьшить влияние уровня компетентности экспертов на качество анализа, а, во-вторых, обеспечит сопоставимость показателей финансовой состоятельности и эффективности для различных проектов.

Одной из наиболее известных попыток ввести стандартизированный подход в данном вопросе стала деятельность Международного Центра промышленных исследований при ЮНИДО. В 1972 году им было опубликовано "Руководство по оценке проектов", ставшее одним из важнейших литературных источников по данному вопросу. Эта книга, весьма значительная по объему и отличающаяся строгостью подхода к проблеме, в свою очередь, вызвала необходимость в более сжатом и приближенном к практике изложении сути предлагаемой методики. В конце 70-х - начале 80-х годов под эгидой ЮНИДО были выпущены в свет еще несколько изданий, ориентированных уже на специалистов среднего уровня подготовки и в большей степени нацеленных на постановку практической работы по оценке инвестиционных проектов (см. Приложение).

Учитывая общую ориентацию на использование в странах с формирующейся рыночной экономикой, а также то, что в работе над созданием методики ЮНИДО принимали участие ведущие международные финансовые институты, такие, как Мировой банк и другие, можно ожидать, что именно эта методика станет эталоном выполнения анализа инвестиционных проектов, осуществляемых на территории бывшего СССР. В настоящее время, однако, нестабильность социально-политической и макроэкономической ситуаций, высокие темпы инфляции, а также несовершенное законодательство в России и других пост-советских государствах крайне неблагоприятно сказываются на инвестиционной деятельности. Поэтому возникает необходимость в определенной коррекции

стандартизированных подходов и критериев. Некоторые рекомендации в этой связи приводятся в последнем разделе настоящей книги.

Каковы же общие критерии коммерческой привлекательности инвестиционного проекта? Этих критериев два. Кратко их можно обозначить как "финансовая состоятельность" (финансовая оценка) и "эффективность" (экономическая оценка).

Оба указанных подхода взаимодополняют друг друга. В первом случае анализируется ликвидность (платежеспособность) проекта в ходе его реализации. Во втором - акцент ставится на потенциальной способности проекта сохранить покупательную ценность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста.

Прежде чем обратиться к описанию формализованных методов оценки, следует подчеркнуть чрезвычайную значимость учета всего комплекса проблем, сопутствующих осуществлению инвестиционного проекта. В числе факторов, которые не могут быть представлены только в количественном измерении, должны быть учтены такие вопросы, как степень соответствия целей проекта общей стратегии развития предприятия, наличие квалифицированной и работоспособной "управленческой команды" (одна из важнейших предпосылок успешности любого начинания), готовность владельцев предприятия (акционеров) пойти на отсрочку выплаты дивидендов и т.п.

На рис. 2 представлены некоторые из методов оценки по каждому из критериев. В следующих разделах они будут подробно рассмотрены.

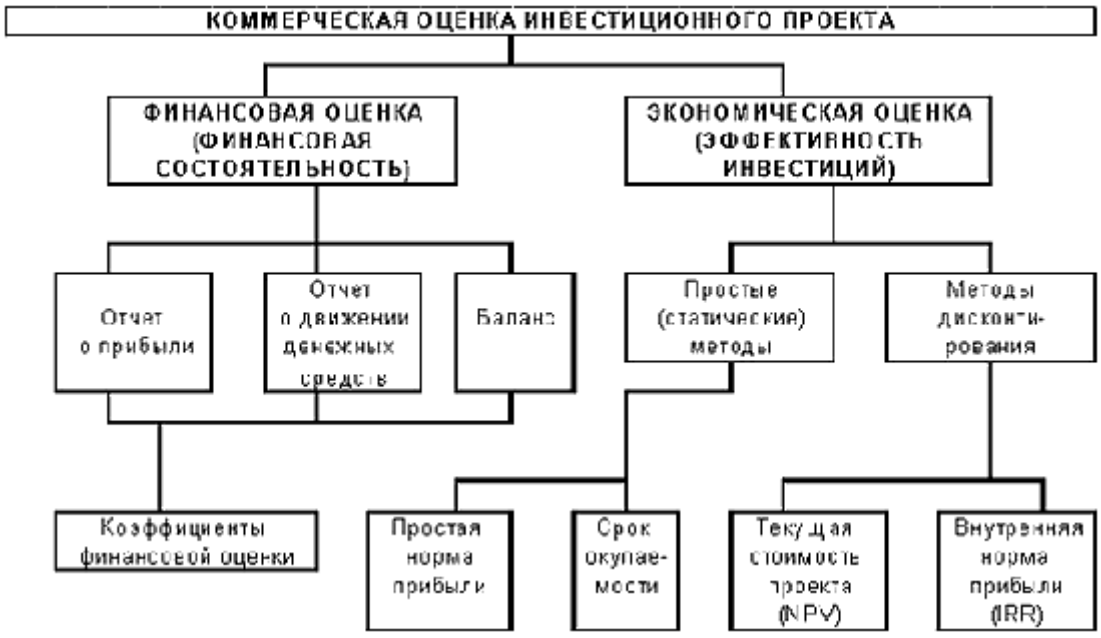


Рис. 2. Методы оценки коммерческой состоятельности инвестиционного проекта

Среди поддерживающих исследований особо необходимо выделить исследования, связанные с изучением предполагаемых рынков сбыта и других аспектов маркетинга, постольку, поскольку речь идет именно о коммерческой оценке инвестиций.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗДЕЛА 1 "ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И ИХ ОЦЕНКА"

- Инвестиционный проект - это план или программа вложения капитала с целью последующего получения доходов.
- Срок жизни проекта - это период времени, в течение которого инвестор планирует отдачу от первоначально вложенного капитала.
- Три фазы развития инвестиционного проекта: предынвестиционная, инвестиционная и эксплуатационная.
- Три вида предынвестиционных исследований: исследование возможностей, предварительные исследования и оценка осуществимости.
- Бизнес-план - это текст, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления.
- Два аспекта коммерческой оценки инвестиционного проекта: финансовая состоятельность и эффективность инвестиций.

* Следует отметить двоякое употребление термина "инвестирование" в экономической литературе: в одном случае под ним понимается помещение средств в финансовые активы (ценные бумаги) [portfolio investment = портфельное инвестирование],
** Методика и организация работы по подготовке всех нижеперечисленных позиций подробно рассматривается в "Пособии по подготовке промышленных технико-экономических исследований" ЮНИДО .

Тема 5. Документы, регулирующие вопросы права на интеллектуальную собственность

В условиях глобализации экономики, формирования глобальных рынков товаров, в том числе результатов интеллектуальной деятельности, приобретает особое значение сотрудничество государств, направленное на охрану интеллектуальной собственности. Необходимость защиты моральных и материальных интересов правообладателей интеллектуальной собственности прямо вытекает из ч. 2 ст. 27 Всеобщей декларации прав человека и ст. 15 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах от 16 декабря 1966 г. Причем в современном мире, когда -государства тесно связаны транспортными и информационными коммуникациями, эта охрана может быть эффективной только в том случае, если она предоставляется сразу во многих странах.

Права на интеллектуальную собственность подразделяются на два блока: во-первых, авторские права, которые охватывают права на

литературные, художественные, научные произведения и права исполнителей, производителей фонограмм, организаций вещания, называемые смежными правами, и, во-вторых, права на промышленную собственность, которые охватывают права на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и т. п., т. е. права на результаты интеллектуальной деятельности, связанной с материальным производством, торговлей товарами, услугами. Правовая регламентация отношений в каждом из блоков интеллектуальной собственности имеет свои особенности. Важно подчеркнуть одну общую особенность прав на интеллектуальную собственность—их территориальный характер. Это означает, что права на произведение, на его исполнение, на изобретение, товарный знак и иной аналогичный объект признаются только в предел территории того государства, в соответствии с законодательством которого они возникли. Получение прав автором на такие объект в одном государстве не влечет их признания в другом.

Этим права интеллектуальной собственности отличаются от вещных прав, которые сохраняются вне зависимости от пересечения объектом прав государственных границ.

Например, вывозя какую-либо вещь за границу, лицо не теряет права собственности на неё. Однако созданное им произведение на территории одного государства может быть без его согласия и без выплаты какого- либо вознаграждения издано или иным образом использовано за рубежом, причем совершенно законно.

Преодолеть территориальный характер прав на интеллектуальную собственность можно с помощью международных договоров. Поэтому основным правовым инструментом обеспечения трансграничной охраны прав на интеллектуальную собственность является заключение межгосударственных соглашений о взаимном признании охране интеллектуальной собственности. Отсюда второй особенностью правовой регламентации трансграничной интеллектуальной собственности является значительная роль международных договоров — универсальных, региональных, двусторонних. Основу современной международно-правовой охраны прав на интеллектуальную собственность составляют универсальные договоры, заключенные еще в XIX в. В XX в. число таких договоров значительно возросло.

Территориальный характер интеллектуальной собственности и отсутствие правовой охраны прав на нее, возникших за рубежом, не означает

бесправия иностранцев в этой сфере. Национальные законы разных государств, как правило, предоставляют иностранцам национальный режим по порядку, условиям и объему охраны прав на объекты интеллектуальной собственности, возникающие в пределах данного государства.

На настоящий момент РФ участвует в большинстве важнейших международных договоров, посвященных охране авторских и смежных прав. К их числу относятся:

1) Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений от 9 сентября 1886 г. в редакции Парижского акта 24 июля 1971 г. (далее — Бернская конвенция), в которой РФ участвует с 9 марта 1995 г. В соответствии со ст. 1 Бернской конвенции государства-участники образуют специальный Союз для охраны прав авторов на литературные и художественные произведения (далее —Союз, Бернский союз). Этот договор содержит значительное число унифицированных материально-правовых норм, причем сформулированы они весьма детально. Бернская конвенция имеет обратную силу (распространяется на произведения, которые до ее вступления в силу в соответствующем государстве не охранялись, если еще не истек срок их охраны). Это очень важно для иностранных авторов, так как они приобретают право требовать вознаграждение за свои произведения, ранее опубликованные, во вновь присоединившемся государстве. Впрочем, Россия, как и многие другие участники, при присоединении к Бернской конвенции сделала оговорку о том, что в ее отношениях с иными государствами-участниками данная Конвенция будет применяться без обратной силы (постановление Правительства РФ от 3 ноября 1994 г. № 1224). На 15 апреля 2001 г. в ней участвует 148 государств;

2) Всемирная конвенция об авторском праве действует в двух разных редакциях: от 6 сентября 1952 г. и от 24 июля 1971 г. (далее—Всемирная конвенция). Россия участвует в обеих редакциях (с 27 мая 1973 г. и с 9 марта 1995 г. соответственно). Обратной силы данная Конвенция не имеет. В отличие от Бернской конвенции она содержит значительно меньше материально-правовых норм и использует преимущественно коллизионные нормы;

3) Международная конвенция об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций от 26 октября 1961 г. (далее — Римская конвенций Россия в ней не участвует, но ее положения представляются весьма важными, так как это основной

международный договор, посвященный охране смежных прав. Обратной силы не имеет. На 15 апреля 2001 г. участвует 68 государств;

4) Конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм от 29 октября 1971 г. (далее — Конвенция 1971 г.). Обратной силы не имеет. Россия участвует с 13 марта 1995г. На 15 апреля 2001 г. участвует 65 государств;

5) Конвенция о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники, от 21 мая 1974 г. Обратной силы не имеет. Россия участвует с 20 января 1989 г. На 15 апреля 2001 г. участвует 24 государства;

6) Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности от 15 апреля 1994 г. (далее — Соглашение ТРИПС). Данное Соглашение устанавливает требования к законодательству об интеллектуальной собственности стран, желающих присоединиться к ВТО. В число таких государств входит и Россия, которая пока не присоединилась к Соглашению. Особое внимание в Соглашении уделено судебным, административным и таможенным мерам защиты нарушенных прав;

7) Договор ВОИС по авторскому праву от 20 декабря 1996 г. Хотя Россия в нем не участвует, он очень важен потому, что специально посвящен особенностям охраны прав авторов в современных условиях, в том числе охране авторских прав в сети Интернет. Договор вступил в силу 6 марта 2002 г. На 15 апреля 2002 г. участвует 35 государств. Имеет обратную силу (аналогично Бернской конвенции);

8) Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам от 20 декабря 1996 г. Вступил в силу 20 августа 2002 г. На 25 июля 2002 г. — 37 участников. Имеет обратную силу.

Кроме того, Россия является участницей Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности от 14 июля 1967 г., с изменениями от 2 октября 1979 г. и ряда двусторонних соглашений об охране авторских и смежных прав (с Австрией, Болгарией, Венгрией, Польшей, Швецией и некоторыми другими странами).

В рамках СНГ в 1993 г. было заключено Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав, согласно которому государства — бывшие республики СССР взяли на себя обязательства обеспечить применение на своих территориях положений Всемирной конвенции в редакции 1952 г., а также сотрудничать в сфере

совершенствования внутреннего законодательства и борьбы с незаконным использованием авторских смежных прав.

Таким образом, современная система охраны авторских и смежных прав строится на основе нескольких фундаментальных соглашений: Бернской, Всемирной и Римской конвенций, а также ряда принимаемых на их основе и в соответствии с ними международных договоров (Соглашение ТРИПС, Договоры ВОИС), которые расширяют круг прав, закрепленных в фундаментальных соглашениях, приспосабливают их к современным условиям не меняя их содержания.

В России охрана авторских и смежных прав регулируется Законом РФ «Об авторском праве и смежных правах» от 9 июля 1993 г. в редакции Федерального закона от 19 июля 1995 г. (далеем — Закон РФ об авторском праве).

5.1 Международно-правовая охрана авторских прав

Виды объектов авторских прав. Статья I Всемирной конвенции указывает в качестве объектов охраны литературные, научные и художественные произведения, выраженные в следующих основных формах: письменной, музыкальной, кинематографической изобразительной (произведения живописи, графики, скульптуры) и др. Бернская конвенция раскрывает термин «литературные и художественные произведения» как «все произведения в области литературы, науки и искусства, каким бы способом и в какой бы форме они ни были выражены», и дает весьма широкий открытый перечень таких основных форм (п. (1) ст. 2). При этом отмечается, что произведения, не закрепленные в той или иной материальной форме, могут быть национальным законодательством стран Союза изъяты из охраны (п. (2) ст. 2). Российский закон например, требует, чтобы произведение существовало в объективной (т. е. воспринимаемой иными, кроме автора, лицами) форме (п. 2 ст. 6 Закона об авторском праве).

Охраняются как опубликованные произведения, так и неопубликованные (ст. 3 Бернской конвенции), по терминологии Всемирной конвенции, «выпущенные в свет» и «не выпущенные в свет» произведения (ст. II Всемирной конвенции). В связи с этим необходимо раскрыть содержание терминов (в российском законодательстве синонимы — «обнародованные» или «опубликованные»). Бернская конвенция наиболее полно раскрывает понятие «опубликованное произведение» (п. 3 ст. 3), под которым следует понимать «произведения, выпущенные с согласия их авторов, каков бы ни был способ изготовления

экземпляров, при условии, что эти экземпляры выпущены в количестве, способном удовлетворить разумные потребности публики...». Подчеркивается, что не является опубликованием представление драматического, музыкально-драматического или кинематографического произведения, исполнение музыкального произведения, публичное чтение литературного произведения, сообщение по проводам или передача в эфир литературных или художественных произведений, показ произведения искусства и сооружение произведения архитектуры.

Ключевым в данном определении является упоминание об экземплярах произведения. То есть само по себе публичное сообщение произведения, если не были изготовлены в сравнительно большом количестве и не распространялись его копии, не является «опубликованием». Важно также подчеркнуть, что произведение, дабы считаться «опубликованным», должно быть опубликовано с *согласия* автора.

Определение понятия «выпуск в свет», которое дано в ст. VI Всемирной конвенции, похоже на рассмотренное определение опубликование произведения», но с одним существенным отличием

под ним понимается «воспроизведение в какой-либо материальной форме и предоставление неопределенному кругу лиц экземпляров произведения для чтения или ознакомления путем зрительного восприятия». Таким образом, из объема данного понятия выпадают любые звукозаписи. Как следствие, в соответствии с Всемирной конвенцией не подлежат охране звукозаписи и иные произведения, не воспринимаемые зрительно.

В отношении отдельных видов произведений установлен ряд дополнительных правил. Во-первых, переводы, адаптации, музыкальные аранжировки и другие переделки литературных и художественных произведений охраняются как оригинальные произведения, но только при условии соблюдения прав автора первоначального произведения (п. 3 ст. 2 Бернской конвенции). Иными словами, пользуются охраной только те переводы и переделки, которые осуществлены с разрешения обладателей прав на оригинальное произведение. Вместе с тем охрана переводов имеет существенные особенности, выражающиеся в возможных ограничениях исключительного права автора переводить или разрешать перевод своих произведений. Аналогичное правило существует и в отношении кинематографических произведений (п. 1 ст. 14 bis Бернской конвенции).

Во-вторых, сборники произведений пользуются охраной при условии, что по подбору и расположению материалов они представляют собой

результат интеллектуального творчества и при их создании соблюдены права авторов составляющих их произведений (п. 5 ст. 2 Бернской конвенции).

Неохраняемые объекты. В Бернской конвенции также указан ряд видов произведений, которые не пользуются охраной, либо таких, которые могут быть изъяты из охраны национальным законодательством государств-участников. Полностью исключается авторская охрана только одной категории произведений. Это сообщения о новостях дня или иные сообщения чисто информационного характера (п. 8 ст. 2). Если сообщение содержит анализ, комментарий текущих событий, представляет собой иной результат творческой деятельности, то оно должно пользоваться охраной.[10]

В отличие от отечественного законодательства Бернская конвенция не исключает возможности предоставления авторской охраны официальным документам и их официальным переводам, оставив этот вопрос на усмотрение национального законодателя (п. 4 ст. 2 Бернской конференции). Правда, в мире подобная охрана практически не применяется, что вызвано принципиально иной целью создания указанных «произведений» — они по своей природе предназначены для неограниченного публичного использования. Аналогичным является правовой режим политических речей и речей, произнесенных в ходе судебных процессов. Страны Союза также могут изъять их из охраны полностью или частично, что, однако, не лишает автора исключительного права на издание таких речей в сборниках (п. 1 и 3 ст. 2 bis Бернской конвенции).

Страны Союза в своем национальном законодательстве могут предусмотреть условия, на которых лекции, обращения и аналогичные публично произнесенные произведения могут воспроизводиться в прессе, передаваться в эфир и сообщаться для всеобщего сведения по проводам, если это использование оправдывается информационной целью (п. 2 ст. 2 bis Бернской конвенции).

Ст. 6 Бернской конвенции допускает ограничение охраны произведений, авторами которых являются граждане государств, не участвующих в Бернской конвенции, если эта последняя страна не обеспечивает достаточной охраны произведениям авторов — граждан стран Союза.

Основания предоставления и общие принципы конвенционной охраны авторских прав. Международные договоры в сфере охраны

[10] Договор ВОИС по авторскому праву в ст. 2 дополнительно устанавливает, что исключаются из охраны идеи, процессы, методы или математические концепции как таковые. Аналогичное положение содержит и российское законодательство.

авторских прав определяют круг произведений, пользующихся конвенционной охраной, на основании двух критериев: гражданства автора и территориального критерия.

На основании *критерия гражданства автора* подлежат охране как выпущенные, так и не выпущенные в свет произведения, авторы которых либо являются гражданами государств — участников соответствующих конвенций, либо имеют свое обычное местожительство на их территории (п. 1 (a) и 2 ст. 3 Бернской конвенции). При этом не играет роли, в каком государстве произведение было опубликовано (если оно выпущено в свет). Аналогичное положение содержится в ст. II Всемирной конвенции.

Территориальный критерий предоставления охраны применяется только в отношении произведений авторов, не являющихся гражданами стран-участниц и не имеющих в них основного места жительства. В таком случае охрана предоставляется, только если произведение впервые выпущено в свет в одной из стран — участниц соответствующего договора (п. 1 (b) ст. 3 Бернской конвенции, п. 1 ст. II Всемирной конвенции). Бернская конвенция разъясняет, что сюда же относятся ситуации, когда произведение одновременно (в течение 30 дней после первого выпуска) вышло в свет в стране-участнице и третьем государстве.

Бернская конвенция в ст. 4 устанавливает «льготные» основания для предоставления охраны на основании территориального критерия отдельным категориям произведений. В отношении кинематографического произведения нужно, чтобы его изготовитель имел обычное местожительство или штаб-квартиру в одной из стран Бернского союза. Для произведения же архитектуры достаточно того, чтобы такое произведение было сооружено в какой-либо стране Союза, а для иных произведений, являющихся частью здания или сооружения, — того, чтобы это сооружение было расположено в какой-либо стране Союза.

К общим положениям конвенционной охраны можно отнести: принцип национального режима, предоставление охраны вне зависимости от соблюдения формальностей, срочный характер охраны и отсылка к праву страны, где испрашивается защита, в качестве основного коллизионного начала.

Принцип национального режима в соответствии с Бернской конвенцией (п. 1 ст. 5) закрепляется принцип национального режима, при этом уточняется, что авторы пользуются в странах Союза «правами, которые предоставляются в настоящее время или будут предоставлены в дальнейшем

соответствующими законами этих стран своим гражданам». При этом авторы обладают также правами, особо предоставляемыми соответственно каждой конвенцией.

Бернская конвенция закрепляют не только национальный режим охраны, т. е. полностью уравнивают в правах иностранных авторов с авторами государства-участника, но и предоставляют им все права, которые предусмотрены в конвенции. В результате автор произведения, выпущенного за рубежом, может иметь даже более высокий уровень охраны его прав, чем автор произведения, выпущенного на собственной территории страны-участницы. Такая ситуация возникает, когда национальным законодательствам не предусмотрено какое-либо из прав, упомянутых в конвенциях. Названное дополнение к национальному режиму особо значимо для государств — участников Бернской конвенции, поскольку она содержит материально-правовые нормы, предусматривающие наиболее широкий перечень авторских прав.

Условия охраны авторских прав. Конвенции исходят из *охраны авторских прав вне зависимости от соблюдения формальностей.*

Бескомпромиссно это положение закреплено в Бернской конвенции, п.2 ст.5 которой предусматривает, что пользование конвенционными правами и осуществление их «не связаны с выполнением каких бы то ни было формальностей». Данное положение отражено и в отечественном законодательстве, а именно в п. 1 ст 9 Закона об авторском праве, и в законодательстве подавляющего большинства государств.

В странах Бернского союза (в том числе в РФ) действую следующие правила о сроках. Статья 7 Бернской конвенции устанавливает срок охраны в 50 лет после смерти автора либо с момента смерти последнего из соавторов (ст. 7 bis). Пункт 3 ст. 7 закрепляет особый порядок исчисления сроков для произведений, выпущенных анонимно или под псевдонимом. В таком случае течение срока начинается с момента правомерного обнародования произведения, кроме случаев, когда псевдоним не вызывает сомнений в личности автора или когда автор раскрыл свою личность до истечения срока охраны. Тогда применяется обычный порядок. Пункт 2 ст. 7 Бернской конвенции допускает установление особого порядка исчисления сроков охраны кинематографических произведений. Они могут исчисляться с момента обнародования либо создания (для необнародованных — в течение 50 лет после создания произведений). Наконец, допускается установление сокращенного срока охраны фотографических произведений и

произведений прикладного искусства —25 лет, причем исчисляться он может с момента создания такого произведения (п. 4 ст. 7 Бернской конвенции). Необходимо отметить, что в российском Законе об авторском праве (ст. 27 Бернской конвенции) не предусмотрено каких-либо особых правил относительно сроков охраны кинематографических, фотографических или прикладных произведений.

Исчисление всех вышеуказанных сроков начинается с 1 января года, следующего за наступлением юридического факта, лежащего в основании начала течения сроков (п. 5 ст. 7 Бернской конвенции).

В соответствии с п. 6 ст. 7 страны Бернского союза могут в национальном законодательстве устанавливать повышенные сроки охраны произведений по сравнению с конвенционными.

В п. 8 ст. 7 Бернской конвенции зафиксировано правило о сравнении сроков охраны авторских прав, представляющее собой изъятие из общего принципа национального режима. Данное положение заключается в том, то хотя срок охраны авторских прав также определяется национальным законодательством страны, в которой предъявляется требование об охране, но если законодательством специально не предусмотрено иное, этот срок не может быть более продолжительным, чем срок, установленный в стране происхождения произведения.

Например, произведение, страной происхождения которого является Россия, будет охраняться в государствах — членах ЕС не в течение 70 лет после смерти автора, а в течение 50 лет, как это предусмотрено законодательством России.

Основные права авторов. Бернская конвенция, так, наприме, в отличие от Всемирной содержит значительное число унифицированных материально-правовых норм и в первую очередь норм, предусматривающих подробный перечень прав авторов в отношении их произведений.

Все права, принадлежащие авторам произведений, подразделяются на две основные группы: личные неимущественные («моральные») права и имущественные права.

К правам первой группы относятся: право требовать признания авторства (которое объединяет в себе право признаваться автором произведения и право на имя); право противодействовать всякому извращению, искажению или иному изменению произведения, противодействовать любому другому посягательству на произведение, способному нанести ущерб чести или репутации автора (п. 1 ст. 6 bis

Бернской конвенции). Такие права существуют независимо от имущественных прав автора и полностью сохраняются в случае их уступки. После смерти автора они имеют силу по крайней мере до прекращения имущественных прав. Личные права не переходят в порядке правопреемства, а только осуществляются лицами или учреждениями, уполномоченными на это законом государства.

Следующая группа прав имеет особое экономическое значение для автора и его правопреемников. Это имущественные права. На практике в подавляющем числе случаев нарушения авторских и смежных прав нарушаются именно имущественные права.

Первым в ряду имущественных прав автора Бернская конвенция называет исключительное право автора переводить и разрешать переводы своих произведений (ст. 8 Бернской конвенции). Также имущественным правом автора является *право на воспроизведение* — исключительное право разрешать воспроизведение произведений любым образом и в любой форме (ст. 9 Бернской конвенции). Любая звуковая или визуальная запись признаётся воспроизведением (п. 3 ст. 9). Таким образом, под воспроизведением понимается создание копии произведения вне зависимости от способа ее создания и материального носителя, используемого для этой цели.

Данное право автора также может быть ограничено: страны Союза сохраняют право разрешать воспроизведение на основании закона без согласия автора, если это не наносит ущерба его законным интересам и не нарушает нормальной эксплуатации произведения. Примером таких ограничений может служить право частной копии — признаваемое практически во всех странах право на воспроизведение правомерно обнародованного произведения исключительно в личных целях, причем без согласия автора и без выплаты авторского вознаграждения (ст. 18 Закона РФ об авторском праве).

Право на передачу в эфир. Данное имущественное право автора закреплено в ст. 11 bis Бернской конвенции. В соответствии с ней авторы пользуются исключительным правом разрешать:

1) передачу своих произведений в эфир или публичное сообщение этих произведений любым другим способом беспроволочной передачи знаков, звуков или изображений;

2) всякое публичное сообщение, будь то по проводам или средствам беспроволочной связи, повторно передаваемое в эфир

произведение, если такое сообщение осуществляется иной организацией, нежели первоначальная. (Право разрешать ретрансляцию. Так что если автор разрешил одной радиовещательной организации использование своего произведения, это не означает, что оно может потом бесконтрольно использоваться остальными организациями для передачи в эфир.);

3) публичное сообщение переданного в эфир произведения с помощью громкоговорителя или любого другого аппарата, передающего звуки, знаки или изображения. (Передача с помощью устройств, установленных в общественных местах, например в ресторанах, на дискотеках, тогда как обычные передачи направлены на принятие программ отдельными лицами дома, на рабочем месте и т. д.).

Пункт 3 ст. 11 bis специально подчеркивает, что разрешение на передачу произведения в эфир не включает в себя разрешение на запись передаваемого произведения. Такая запись представляет собой воспроизведение, и потому для ее осуществления нужно отдельное разрешение правообладателя (по правилам о праве на воспроизведение).

Право долевого участия на оригиналы произведений искусства рукописей (ст. 14 ter Бернской конвенции). Данное право заключается в том, что в отношении оригиналов произведений искусства и оригиналов рукописей (в том числе музыкальных произведений) автор, а после его смерти правопреемники, имеют неотчуждаемое право на долю от цены при каждой последующей продаже произведения, следующей за его первой уступкой. Данное право может быть реализовано, только если законодательство страны, к которой принадлежит автор (если он не является гражданином страны — участницы Бернской конвенции), предусматривает такое право, и в объеме, допускаемом законодательством страны, в которой истребуется эта охрана. Порядок взимания и суммы, причитающиеся автору, устанавливаются национальным законодательством.

Право ни переделку произведений. В соответствии со ст. 12 Бернской конвенции авторы пользуются исключительным правом разрешать переделки, аранжировки и иные изменения своих произведений. Такие произведения охраняются как оригинальные при условии соблюдения прав автора первоначального произведения.

Статья 14 Бернской конвенции специально закрепляет одну из разновидностей права на переделку: исключительное право разрешать, во-первых, *кинематографическую* переделку и воспроизведение своих произведений, а также распространение переделанных или

воспроизведенных таким образом произведений и, во-вторых, публичное представление и исполнение переделанных и воспроизведенных таким образом произведений и сообщение их по проводам для всеобщего сведения. Как следствие, на каждое из перечисленных действий нужно специальное разрешение автора оригинального произведения. Например, при создании фильма на основе книги нужны отдельные разрешения автора книги на ее переделку в сценарий, на создание фильма на основе сценария, на его воспроизведение, на публичное представление (прокат в кинотеатрах), на передачу в эфир или сообщение по кабелю.

Переделка в любую другую художественную форму кинематографической постановки, производной от литературного или художественного произведения, требует разрешения не только её автора, но и автора оригинального произведения (п. 2 ст. 14).

5.1. Римская конвенция

Международно-правовая охрана смежных прав

Субъекты и объекты смежных прав. Обладателями смежных прав являются артисты — исполнители, производители фонограмм, организации эфирного и кабельного вещания. Объектами смежных прав выступают соответственно исполнение (чтение, декламация, пение, игра на музыкальных инструментах, исполнение любым иным способом литературного или художественного произведения); фонограмма (исключительно звуковая запись какого-либо исполнения или иных звуков); передача в эфир, под которой понимается передача беспроволочными средствами звуков или изображений для приема публикой (ст. 3 Римской конвенции). Вышеперечисленные объекты упоминаются в международных конвенциях. Кроме них к объектам смежных прав относятся передачи организаций кабельного вещания и иные объекты, отнесенные к таковым национальными законами.

Основания предоставления и общие принципы конвенционной охраны смежных прав. Основания предоставления охраны отличаются зависимости от того, каким субъектам она предоставляется. О*снования предоставления охраны исполнителям* установлены ст.

Римской конвенции. Для этого достаточно любого из следующих условий: исполнение имело место в другом договаривающемся государстве; исполнение включено в фонограмму, охраняемую на основании данной Конвенции; исполнение, не записанное на фонограмму, распространяется путем передачи в эфир, охраняемой на основании данной Конвенции. Важно

отметить, что такой критерий, как гражданство исполнителя, в число условий для предоставления охраны исполнениям Римской конвенцией не включен. Следовательно, если исполнение, исполнителя — гражданина, участвующего в Римской конвенции государства, было по изведено в каком-либо третьем государстве, то такое исполнение охраной по Римской конвенции не пользуется.

Основания предоставления охраны производителям фонограмм предусмотрены в ст. 5 Римской конвенции. Охрана предусмотрена по критерию национальности производителя — если производитель фонограммы является гражданином (юридическим лицом) договаривающегося государства; по критерию места первой записи звука; наконец, по критерию места первой публикации (должно быть договаривающееся государство).

В том случае, если фонограмма была впервые выпущена в свет в государстве, не участвующем в Римской конвенции, но в течение 30 дней после этого она была опубликована в договаривающемся государстве, она рассматривается как опубликованная одновременно в этих государствах и, следовательно, пользуется охраной по Римской конвенции (п. 2 ст. 5). В отличие от Римской конвенции Конвенция 1971 г. использует только один критерий для предоставления охраны — критерий национальности производителя фонограмм (ст. 2). *Основания предоставления охраны передачам вещательных организаций* закреплены в ст. 6 Римской конвенции. Для этого достаточно соблюдения любого из двух условий: штаб-квартира вещательной организации расположена в договаривающемся государстве либо там расположен передатчик, с помощью которого осуществляется передача в эфир.

Принцип национального режима является основным в сфере международной - охраны смежных прав (ст. 2 Римской конвенции). Впрочем, Конвенция не ограничивается закреплением общего принципа национального режима. Он дополнен требованием обязательного предоставления минимума конкретных прав исполнителям, производителям фонограмм и вещательным организациям, которые закреплены в Конвенции.

Международная охрана фонограмм и прав артистов-исполнителей осуществляется *вне зависимости от формальностей.* Статья 11 Римской конвенции устанавливает относительно формальностей правила, сходные содержащимися в п. 1 ст. III Всемирной конвенции об авторском праве. Знак

охраны - латинская буква — «Р» в круге. Аналогичное правило закреплено в ст. 5 Конвенции 1971 г.

Срочный характер присущ охране не только авторских, но и смежных прав. В соответствии со ст. 14 Римской конвенции срок охраны составляет период по меньшей мере в 20 лет, исчисляемый с конца года, в котором была осуществлена запись фонограммы или включенных в нее исполнений, или имело место не включенное в фонограмму исполнение либо передача в эфир.

Основные права субъектов смежных прав. К числу *исключительных прав артистов-исполнителей* Римская конвенция относит:

1) право разрешать сообщение исполнений для всеобщего сведения, в том числе путем передачи в эфир, если используемое для передачи в эфир или для публичного сообщения исполнение не было ранее передано в эфир и не осуществляется с использованием записи (п. 1а ст. 7). Таким образом, настоящее право распространяется только на случаи первого сообщения исполнения для его сведения. При этом, каждое новое исполнение представляет собой самостоятельный объект охраны;

2) право разрешать первую запись (на материальный носитель исполнения (п. 1 b ст. 7);

3) право на воспроизведение (п. 1с ст. 7). Данное право существует, только если первоначальная запись была сделана без согласия исполнителя (принудительная лицензия и т. д.) либо когда

воспроизведение осуществляется в иных целях, чем те, на которые исполнитель дал свое согласие.

Права производителей фонограмм закреплены в Римской конвенции в общей форме: они имеют исключительное право разрешать прямое или косвенное воспроизведение своих фонограмм (ст. 10). Кроме того, хотя они не вправе запрещать публичное сообщение и передачу в эфир фонограмм, опубликованных ими в коммерческих целях, они имеют право на разовое справедливое вознаграждение от пользователя фонограмм.

Организации эфирного вещания в соответствии с Римской конвенцией имеют, во-первых, те же права, что и исполнители а кроме того, исключительное право на ретрансляцию своих передач (п. «а» ст. 13) и на сообщение для всеобщего сведения своих телевизионных передач, если оно осуществляется в местах, доступных для публики за входную плату (п. «d» ст. 13).

Нормальное использование смежных прав, как и нормальное использование авторских прав, предполагает определенные *изъятия из охраны.*

Во-первых, допускается распространение на сферу действия смежных прав любых ограничений, установленных в отношении охраны авторских прав (п. 2 ст. 16 Римской конвенции.

Во-вторых, допускается свободное использование объектов смежных прав в личных целях, использование коротких отрывков с целью сообщения о текущих событиях, осуществление кратковременной записи вещательными организациями с применением своего оборудования и для своих собственных передач, наконец, использование исключительно в учебных и научных целях (п. 1 ст. 15 Римской конвенции).

Охрана авторских и смежных прав в сеты Интернет

Значение трансграничных телекоммуникационных сетей, объединенных под общим названием «Интернет», для современного полноценного общества трудно переоценить. Стремительно повышаются как количество пользователей Интернета, так и экономический оборот в сфере электронной торговли. В частности, количество компьютеров, имеющих выход в Интернет, возросло с 1,3 млн. в 1992г. до 625 млн. в 2001г. Общий объём электронной торговли в 2000 г. составил 214 млрд евро, а в 2004 г., гласно прогнозам, он может вырасти до 7,64 трлн. евро. Свобода и исключительное удобство поиска информации на любую тему также является неоспоримым достоинством цифровых сетей, делает их использование целесообразным в таких разных сферах, как информационный обмен, бизнес, исследовательская и научная деятельность, досуг и т. д.

Вместе с тем возникновение такого принципиально нового явления, как Интернет, создало повышенную опасность для обладателей авторских и смежных прав, так как теперь их произведения, переведенные в цифровую форму, могут воспроизводиться и распространяться практически без ограничений, мгновенно перемещаясь между самыми удаленными точками земного шара. Следовательно, возможно не только самое широкое распространение правомерно созданных копий произведений, но и контра-фактных экземпляров, воспроизведенных без согласия автора.

Сразу необходимо оговорить, что абсолютно несостоятельными и не основанными на каких-либо правовых нормах являются мнения о том, что интернет-пространство не регулируется правом, либо о том, что авторское

право в Интернете не действует. Отсутствие специального правового регулирования отнюдь не означает, что на Интернет не распространяются общие нормы об охране авторских и смежных прав. В частности, нормы международных договоров по охране авторских и смежных прав целиком сохраняют свое значение применительно к использованию и охране произведений и объектов смежных прав в Интернете.

Существовавшая до недавнего времени (и во многом продолжающая существовать) система международно-правовых средств охраны авторских и смежных прав далеко не всегда успешно работает в новых условиях. Как следствие, возникла потребность в создании, во-первых, новых средств правовой охраны и, во-вторых, юридических средств, позволяющих при сохранении существующей системы, созданной Бернской, Всемирной и Римской конвенциями, адаптировать ее к новым условиям.

Ключевую роль в решении этих двух задач в настоящее время играют два новых международных договора — Договор ВОИС по авторскому праву и Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам. Они были приняты на дипломатической конференции, проходившей в Женеве в декабре 1996 г., и явились первыми международными договорами, содержащими положения, прямо посвященные охране авторских и смежных прав в цифровых сетях.

5.3. Парижская конвенция

Основы международно-правовой охраны промышленной собственности

Объектами охраны промышленной собственности являются патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения ил наименования места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции. Термин «промышленная собственность» понимается в самом широком смысле и распространяется не только на промышленность и торговлю в собственном смысле слова, но и на области сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности, и на все продукты промышленного или природного происхождения, как, например, вино, зерно, табачный лист, фрукты, скот, ископаемые минералы, иные воды, пиво, цветы, мука.

Право промышленной собственности подразделяется на правовую охрану изобретений, полезных моделей и промышленных образцов и на правовую охрану средств индивидуализации участников гражданского

оборота и производимой ими продукции, работ и услуг (к ним относятся товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования и некоторые другие объекты).

Как и любые другие объекты интеллектуальной собственности, объекты промышленной собственности обладают *территориальностью,* т. е. они охраняются только в пределах территории того государства, в котором охрана возникла в установленном законом порядке. Причем территориальный характер промышленной собственности проявляется более жестко, чем в сфере авторского права. Если авторские права возникают в силу самого факта создания произведения, то право на объект промышленной собственности возникает в силу официальной процедуры (регистрации) и получения от уполномоченного государственного органа охранного документа (патента, свидетельства). Такой охранный Документ имеет юридическую силу в пределах того государства, где он выдан. Иными словами, правовая охрана предоставляет только в той стране, в которой данный объект зарегистрирован.

Для того чтобы объект пользовался охраной в другой стран его следует там зарегистрировать и получить охранные документ.

Единственным приемлемым способом обеспечить охрану за рубежом оказывается участие государства в международных договорах по охране промышленной собственности.

Что касается товарных знаков, то следствием территориальности их охраны является наличие зарегистрированных в разных государствах и разными правообладателями одинаковых или сходных до степени смешения знаков, используемых в отношении аналогичных товаров или услуг. В условиях глобализации и формирования единых региональных и мировых рынков такая ситуация создает значительную угрозу для международного экономического оборота, особенно для экспортно-импортных операции. Например, лицо, обладающее правом на товарный знак в России может потребовать запретить любому иностранному лицу ввозить в Россию товары, маркированные аналогичным знаком, прекратить использовать знак каким-либо иным способом в России, возместить убытки, принять иные меры, предусмотренные законодательством для защиты прав владельца товарного знака.

Основным международным договором, посвященным охране прав на объекты промышленной собственности, является *Парижская конвенция по охране промышленной собственности* от 20 марта 1883 г. в редакции

Стокгольмского акта 1967 г. (далее — Парижская конвенция). Данный договор является фундаментом всей системы международной охраны промышленной собственности. На 15 июля 2002 г. в ней участвовало 163 государства, в том числе Россия —с 1965 г. (как правопреемник СССР). В соответствии со ст. 1 данной Конвенции создан Союз по охране промышленной собственности (далее — Парижский союз, Союз).

Парижская конвенция не преодолевает территориального характера охраны объектов промышленной собственности, не создает единой системы международной регистрации этих объектов. Более того, она прямо устанавливает *принцип независимости регистрации и охранных документов,* который означает, что права на объект промышленной собственности существуют отдельно и независимо друг от друга в разных государствах мира. Регистрация объекта, отмена регистрации, признание ее недействительной в одном государстве никак не влияют на права в отношении данного объекта в другом государстве. Этот принцип прямо закреплен в п. 1 ст. 4 bis и п. 1 ст. 6 Парижской конвенции для патентов и товарных в соответственно. Чтобы права на объект возникли в другом государстве, он должен быть заново зарегистрирован в этом государстве в соответствии с его законодательством.

Конвенция содержит ряд правил, имеющих основополагающее значение для международной охраны любых объектов промышленной собственности.

Во-первых, в основе международно-правовой охраны объекте промышленной собственности лежит правило, сформулированное в ст. 2 Конвенции, согласно которому граждане и юридические лица стран Союза пользуются на территории любого государства-члена национальным режимом плюс правами, специально предусмотренными Конвенцией. Национальный режим включает также право граждан государства Союза пользоваться теми же законными средствами защиты от всякого посягательства на их права, что и собственные граждане.

Во-вторых, Конвенция содержит исключительно важные *правила о приоритете* (ст. 4). Основное их содержание состоит в том, что лицо, которое подало заявку на регистрацию объекта в любой из стран Парижского союза, имеет преимущественное право на регистрацию этого же объекта в течение определенных сроков в любой другой стране Союза. При этом датой подачи заявки (и, следовательно, датой регистрации) в другой стране будет считаться не дата фактической подачи заявки в ее национальное ведомство, а

дата подачи в первом государстве (дата первой заявки). По дате первой заявки будет определяться и новизна регистрируемого объекта.

Конвенция устанавливает срок конвенционного приоритета для патентов и полезных моделей в 12 месяцев, а для промышленных образцов и товарных знаков — в 6 месяцев со дня, следующего за днем подачи первой правильно оформленной заявки в любой из стран Парижского союза. Под правильно оформленной национальной подачей заявки следует понимать всякую подачу, которой достаточно для установления даты подачи заявки в соответствующей стране, какова бы ни была дальнейшая судьба этой заявки.

Отсчет срока приоритета объектов промышленной собственности, экспонируемых на официальных или официально признанных международных выставках, организованных на территории одной из стран Союза, может начинаться с даты помещения экспоната на выставку (выставочный приоритет). Введение правила о выставочном приоритете зависит от усмотрения национального законодателя (п. 2 ст. 11).

Лицо, желающее получить конвенционный приоритет, обязано выполнить определенные формальные требования. Перечень этих требований установлен в п. D ст. 4 Парижской конвенции. В соответствии с ним всякое лицо, желающее воспользоваться преимуществом приоритета на основании предшествующей заявки, должно подать заявление с указанием даты подачи первой заявки и страны, где она произведена. Страны Союза могут требовать от этого лица представления копии ранее поданной заявки (описаний, чертежей и т. д.). Копия, заверенная учреждением, принявшим первую заявку, не требует никакой легализации. Предоставляется также право требовать, чтобы к ней были приложены справка о дате подачи заявки, выданная этим учреждением, и перевод. Требования о соблюдении каких-либо других формальностей для заявления о приоритете не допускаются.

Парижская конвенция (п. B/3 ст. 4) разрешает это противоречие в пользу лица, испрашивающего конвенционный приоритет: последующая подача заявки в одной из прочих стран Союза до истечения конвенционных сроков не может быть признана недействительной на основании действий, совершенных в этот промежуток времени, в частности на основании другой подачи заявки. Соответственно ЗоТЗ в п. 3 ст. 12 предусматривает, что решение экспертизы о регистрации товарного знака может быть пересмотрено в связи с поступлением заявки, пользующейся более ранним приоритетом в соответствии с Парижской конвенцией или иным международным договором. Патентный закон, в свою очередь,

указывает, что патент в течение всего срока его действия может быть оспорен и признан недействительным полностью или частично в случае несоответствия охраняемого объекта условиям патентоспособности, установленным этим Законом (п. 1 ст. 29). Новизна же, устанавливаемая на дату приоритета, является обязательным условием патентоспособности. Таким образом, любой объект, заявка на который была подана позднее даты международного приоритета, будет признан неохраноспособным.

Те права, которые приобретены третьими лицами до дня первой заявки, служащей основанием для права приоритета, сохраняются согласно внутреннему законодательству каждой страны Союза (п. В ст. 4 Парижской конвенции). Данное правило распространяется прежде всего на патенты и свидетельства, выданные ранее даты конвенционного приоритета, а также на право преждепользования (см. ст. 12 Патентного закона).

Международно-правовая охрана прав на средства индивидуализации

Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г. содержит ряд специальных положений об охране прав на товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования, называемые средствами индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ, услуг и положений о недобросовестной конкуренции.

Прежде всего Конвенция закрепляет *правило об охране общеизвестных товарных знаков без специальной регистрации.* В соответствии со ст. 6 bis государства-участники обязуются отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод другого знака, способные вызвать смешение со знаком, который, по определению компетентного органа страны регистрации или страны применения, является в этой стране общеизвестным и используется для идентичных или подобных продуктов. Правила признания товарного знака общеизвестным в Российском Федерации утверждены Приказом Роспатента от 17 марта 2000 г. № 38

Парижская конвенция закрепляет *перечень оснований, по которым может быть отказано в регистрации знака либо регистрация знака может быть признана недействительной* (ст. 6 ter п. В ст 6. quinquies). Отказ допускается в случаях:

1) если в качестве знака или его элемента регистрируются б разрешения компетентных властей гербы, флаги и другие государственные

эмблемы стран Союза, введенные ими официальны знаки и клейма контроля и гарантии, а также всякое подражание этому с точки зрения геральдики;

2) если знаки могут затронуть права, приобретенные третьими лицами в стране, где испрашивается охрана;

3) если знаки лишены каких-либо отличительных признаков или составлены исключительно из знаков или указаний, могущих служить в торговле для обозначения вида, качества, количества назначения, стоимости, места происхождения продуктов или времени их изготовления либо ставших общепринятыми в обиходном языке или в добросовестных и устоявшихся торговых обычаях страны, где испрашивается охрана;

4) если знаки противоречат морали или публичному порядку и в особенности если они могут ввести в заблуждение общественность. Знак не может рассматриваться как противоречащий публичному порядку по той единственной причине, что он не соответствует какому-либо положению законодательства о знаках, за исключением случая, когда само это положение касается публичного порядка;

5) если использование знака представляет собой акт недобросовестной конкуренции.

Данный перечень является закрытым. Ни по каким иным основаниям национальные ведомства не имеют права отказывать в регистрации знака или признавать его регистрацию недействительной.

Наконец, Парижская конвенция содержит ряд унифицированных материально-правовых норм, к которым относятся: некоторые правила о передаче знаков (ст. 6 quarter); обязанность стран Союза охранять знаки обслуживания (ст. 6 sexies) и коллективные знаки (ст. 7 bis); положения о льготном сроке для уплаты пошлин за сохранение прав (ст. 5 bis); последствия регистрации знака агентом или представителем владельца знака без разрешения последнего (ст. 6 septies); запрет ссылаться на характер маркируемого знаком продукта как на основание для отказа в регистрации знака (ст. 7); обязанность предоставлять временную охрану на официальных или официально признанных международных выставках (ст. 11).

Что касается *фирменных наименований,* то Парижская конвенция предусматривает их охрану во всех странах Союза без обязательной подачи

заявки или регистрации (ст. 8). Таким образом, Парижская конвенция придает праву на фирменное наименование экстерриториальный характер. Определения фирменного наименования Парижская конвенция не содержит.

Следовательно, такое определение дается национальным законодательством государств-участников. В результате может возникать конфликт квалификаций при установлении того, нарушено ли исключительное право на фирменное наименование.

Конвенция предусматривает ряд мер защиты прав на средства индивидуализации. Во-первых, на любой продукт, незаконно снабженный товарным знаком или фирменным наименованием должен налагаться арест при ввозе в те страны Союза, в которых этот знак или фирменное наименование имеют право на законную охрану. В том случае, если законодательство страны не допускает наложения ареста при ввозе, арест заменяется запрещением ввоза или арестом внутри страны. В случае провоза продуктов транзитом органы власти не обязаны налагать арест (ст. 9 и 10).

Во-вторых, Парижская конвенция содержит исключительно важные правила об обеспечении эффективной защиты граждан стран Союза от недобросовестней конкуренции. В соответствии со ст. 10 bis актом недобросовестной конкуренции считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах.

В частности, подлежат запрету:

1) все действия, способные каким бы то ни было способом вызвать смешение в отношении предприятия, продуктов или промышленной или торговой деятельности конкурента;

2) ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать предприятие, продукты или промышленную или торговую деятельность конкурента;

3) указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общественность в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товаров.

Несмотря на свое исключительное значение, Парижская конвенция не соответствует в полной мере потребностям международного коммерческого оборота. Она не устраняет основного препятствия на пути получения владельцами средств индивидуализации широкой международной охраны своих прав. Дело в том, что владельцы знаков и пользователи наименований мест происхождения товаров для получения охраны все равно вынуждены регистрировать указанные объекты в каждой стране Союза отдельно. Таким образом, участники хозяйственного оборота вынуждены подавать заявки в каждой стране Парижского союза в соответствии с различными

процедурами, определяемыми их национальными законодательствами, что очень неудобно и дорого.

В результате возникла необходимость создания системы международной регистрации, при которой подача одной международной заявки, рассматриваемой по единой процедуре, приводила бы к предоставлению охраны соответствующему знаку или наименованию сразу в нескольких государствах. Такая система позволяет в значительной мере преодолеть территориальный характер на средства индивидуализации.

В настоящее время существует три универсальных международных договора, создающих систему международной регистрации товарных знаков и знаков обслуживания. К ним относятся: Мадридское соглашение о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 г. в редакции Стокгольмского акта 1967 г. (далее — Мадридское соглашение); Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков от 28 июня 1989г. далее — Мадридский протокол); Договор о регистрации товарных знаков (ТКТ) от 12 июня 1973 г.

Международно-правовая охрана прав на изобретения, полезные модели и промышленные образцы

*Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1967*г., не создает единого патента для государств-участников и не унифицирует процедуру получения патентов. Кроме правил о национальном режиме, конвенционном приоритете и независимости патентов в Конвенции содержится и ряд унифицированных материально-правовых норм, относящихся к изобретениям, полезным моделям и промышленным образцам (далее — изобретения), охраняемым, как правило, на основе патентов.

Во-первых, ст. 4 ter устанавливает личное неимущественное право изобретателя быть названным в качестве такового в патенте (право на имя).

Во-вторых, закреплено правило о патентоспособности объектов, ограниченных в обороте на территории государства-участника. В выдаче патента не может быть отказано, и патент не может быть признан недействительным только на основании того, что запатентованный или изготовленный запатентованным способом продукт ограничен в обороте на территории государства-участника (ст. 4 quater).

В-третьих, Конвенция предусматривает право государств-участников принимать меры, необходимые для предотвращения злоупотреблений, могущих возникнуть в результате осуществления исключительного права,

предоставляемого патентом, например в случае длительного неиспользования изобретения (п. 2 ст. 5). Под такими мерами в первую очередь понимается выдача третьим лицам принудительных лицензий на использование охраняемого объекта. Однако право на использование принудительных лицензий Конвенция оставляет на усмотрение государства-участника, которое в своем внутреннем законодательстве *может предусмотреть подобные меры,* но при обязательном соблюдении конвенционных правил. Принудительная лицензия не может быть истребована до истечения срока в четыре года с даты подачи заявки на патент или трех лет с даты выдачи патента, причем должен применяться срок, который истекает позднее. В выдаче лицензии должно быть отказано, если патентообладатель докажет, что неиспользование было вызвано уважительными причинами. Выдаваемая принудительная лицензия является неисключительной. Передаваться в форме выдачи сублицензии она не может, кроме как вместе с частью предприятия, на котором данная лицензия используется.

В случае, если выдача принудительной лицензии оказывается недостаточной для пресечения злоупотреблений, национальное законодательство может предусмотреть возможность лишения прав на патент (кроме патента на промышленный образец), но не ранее двух лет с момента выдачи первой принудительной лицензии (п. 3 ст. 5 Конвенции).

В-четвертых, Парижская конвенция (ст. 5 ter) предусматривает свободное (т. е. без согласия правообладателя и без выплаты ему вознаграждения) использование запатентованных объектов, если они являются частью транспортных средств. В соответствии с настоящей статьей в каждой из стран Союза не рассматривается как нарушение применение средств, содержащих изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами, в конструкции или при эксплуатации транспортных средств (морских, воздушных, наземных и др.) другой страны при условии, что указанные средства временно или случайно находятся на территории такой страны и используются исключительно для нужд транспортного средства.

Парижская конвенция устанавливает правила в отношении ввоза продуктов, изготовленных запатентованным в стране ввоза способом. В таком случае патентообладатель будет иметь все права в отношении ввезенного продукта, которые предоставляются ему внутренним законодательством страны ввоза на основании патента на способ

производства в отношении продуктов, произведенных внутри этой страны (ст. 5 quater).

5.4. Евразийская: патентная конвенция

Евразийская: патентная конвенция от 9 сентября 1994 г. заключена между государствами —членами СНГ и имеет 10 участников, в том числе РФ. Условием участия в Конвенции является членство в ООН и участие в Парижской конвенции и Договоре о патентной кооперации. В отличие от Парижской конвенции и РСТ Евразийская конвенция представляет собой региональный договор о выдаче единого патента (только на изобретения).

Выдаваемый в соответствии с Конвенцией патент именуется евразийским патентом. Он является именно международным, а не национальным. Это означает, что его правовой режим (в том числе процедура получения, объем охраны, права и обязанности патентообладателей и т. д.) определяется не национальным законодательством, а положениями Евразийской конвенции и Патентной инструкции к ней (утверждена Административным советом Евразийской патентной организации 1 декабря 1995 г.).

Основные положения Конвенции. В соответствии со ст. 2 учреждена Евразийская патентная организация, цель которой — выполнение административных задач, связанных с функционированием Евразийской патентной системы и выдачей Евразийских патентов. Важнейшее подразделение организации — Евразийское патентное ведомство (г. Москва).

Конвенция и Инструкция к ней содержат материальные нормы права, регулирующие правовой режим евразийского патента (ч.III Конвенции, гл. II Инструкции). В частности, установлены условия патентоспособности (новизна, изобретательский уровень промышленная применимость), правило относительно приоритета (он определяется в соответствии с Парижской конвенцией), срок действия патента (20 лет) и т. д.

Правом на евразийский патент обладает изобретатель или его правопреемник, вне зависимости от того, является ли он гражданином государства-участника. В отношении служебных изобретений право на патент определяется в соответствии с законодательством государства, в котором служащий имеет основное место службы. Если государство, в котором служащий имеет основное место службы, не может быть определено, применяется законодательство того государства, в котором

работодатель занимается предпринимательской деятельностью, с которой связан служащий.

Евразийская заявка подается либо через национальное ведомство договаривающегося государства, либо непосредственно в Евразийское ведомство. Требования к форме заявки и отдельных ее элементов установлены Инструкцией.

Евразийское ведомство проверяет соответствие поступившей евразийской заявки формальным требованиям Конвенции и Патентной инструкции и проводит поиск по этой заявке. По результатам поиска составляется отчет о поиске, высылаемый заявителю. Заявка вместе с отчетом публикуется по истечении 18 месяцев с даты ее подачи или, если испрошен приоритет, — с даты приоритета. В течение 6 месяцев с даты публикации отчета о поиске заявитель может подать ходатайство о проведении экспертизы заявки по существу. По результатам такой экспертизы коллегиями экспертов Евразийского ведомства принимается решение о выдаче или об отказе в выдаче евразийскою патента. При несо-гласии с решением об отказе в выдаче патента заявитель может в 3-месячный срок с даты получения уведомления об этом подать Евразийскому ведомству возражение, которое должно быть рассмотрено вновь сформированной коллегией экспертов. За подачу заявки, поиск, публикацию, проведение экспертизы по существу и другие процедурные действия в пользу Евразийского ведомства взимаются пошлины, размер которых установлен Положением о пошлинах Евразийской патентной организации.

Отказ в выдаче Евразийского патента не препятствует заявителям в получении патентов по национальной процедуре. В частности, до истечения 6 месяцев с даты получения уведомления об отказе в выдаче евразийского патента заявитель может подать в Евразийское ведомство ходатайство с указанием договаривающихся государств, в которых он хочет получить патент по национальной процедуре (п. 1 ст. 16). При этом в каждом указанном таким образом государстве евразийская заявка, которая является предметом такого ходатайства, считается правильно оформленной национальной заявкой, поданной в национальное ведомство с той же датой подачи и, если таковая имеется, датой приоритета, что евразийская заявка (п. 2 ст. 16).

Евразийский патент может быть получен и по процедуре PCT, так как он является региональным патентом, подпадающим под действие этого Договора.

Тема 6. Документы, регулирующие международные перевозки

Основными соглашениями в *международных морских соглашениях* являются Гамбурские правила 1978 г. (Конвенция ООН о морской перевозке грузов), Гаагско-Висбийские правила. Россия следует Гаагско-Висбийским правилам, регулирующим взаимотношения участников морской перевозки и поддерживаемым большинством стран.

Международные правила перевозки железнодорожным транспортом определяются в Бернской конвенции о перевозках грузов, Единой конвенции о железнодорожных перевозках в редакции 1980 г. (КОТИФ), в основе которой содержатся положения из Бернской конвенции. Россия не является участником КОТИФ и по-прежнему как правопреемник СССР осуществляет железнодорожные перевозки в соответствии с Соглашением о международном грузовом соглашении (СМГС), в котором также участвуют в настоящее время страны СНГ, страны Балтии, Польша, Болгария, Монголия, Китай, Северная Корея, Турция, Иран. Перевозка грузов железнодорожным транспортом в западно-европейские страны-участницы КОТИФ и в обратном направлении сопровождается вынужденным переоформлением договора перевозки на пограничных железнодорожных станциях стран, присоединившихся к КОТИФ и СМГС.

Перевозки *международным воздушным транспортом* осуществляются в соответствии с Варшавской конвенцией о договоре перевозки воздушным транспортом с изменениями и дополнениями, определяемыми Гаагским протоколом от 1955 г., Гватемальским протоколом от 1971г. и Монреальским протоколом от 1975г. рссия является участником данной Конвенции.

6.1. Международные железнодорожные перевозки

По сравнению с другими видами транспорта железнодорожный транспорт имеет серьезные преимущества. Во-первых, он способен перевозить самые различные грузы и выполнять массовые перевозки грузов и пассажиров. Во-вторых, железнодорожный транспорт имеет большую дальность и относительно высокую скорость перевозок. В-третьих, перевозки по железной дороге имеют сравнительно низкую себестоимость перевозок и высокую безопасность доставки грузов.

Одним из основных договоров по регламентации железнодорожных перевозок является Соглашение о международных перевозках (КОТИФ) 1980 г., учредившее Организацию международного железнодорожного транспорта.

В КОТИФ предусмотрены предельные сроки доставки грузов. Например, общие сроки доставки грузов составляют для грузов большой скоростью 400 км, а для грузов малой скоростью — 300 км в сутки.

Соглашение 1980 г. определяет предельный размер ответственности железных дорог в случае несохранности перевозимых грузов в расчетных единицах МВФ — «специальных правах заимствования» (17 СПЗ, или 51 старый золотой франк на 1 кг веса брутто).

Российская Федерация не является участницей Соглашения о международных железнодорожных перевозках 1980 г., но его положения, связанные с ним инструкции и другие нормативные акты применяются при перевозках российских внешнеторговых грузов в страны Европы и из этих стран в Россию.

Российская Федерация является участницей **Соглашения о международном железнодорожном сообщении (СМГС) 1951 г**. (пересмотрено в 1992 г.). Оно устанавливает прямое международное сообщение для перевозок грузов между железными дорогами Албании, Болгарии, Китая, КНДР, Монголии, Польши, Румынии, России и ряда других стран.

В соответствии со ст. 7 Соглашения перевозка грузов оформляется накладной, состоящей из трех листов: оригинал накладной; лист выдачи груза; лист уведомления о прибытии груза. Отправитель должен объявить в накладной ценность ряда грузов при предъявлении их к перевозке, например золота, серебра и платины, а также изделий из них; драгоценных камней; ценных мехов; отснятых фильмов; картин; статуй. Железная дорога не обязана проверять правильность и достаточность документов, приложенных отправителем к накладной. При неправильном, неполном и неточном указании в накладной сведений и заявлений с отправителя взыскивается штраф в пятикратном размере провозной платы. В случае перегруза вагона сверх его максимальной грузоподъемности отправитель выплачивает штраф в пятикратном размере провозной платы.

Соглашение определяет сроки доставки грузов большой скоростью и малой скоростью. Эти сроки удлиняются на время задержки для выполнения таможенных и других правил; перерыва в сообщении, происшедшего не по вине железной дороги и временно препятствующее началу или продолжению перевозки; задержки, происшедшей в результате изменения договора перевозки.

По прибытии груза на станцию назначения железная дорога обязана выдать груз, оригинал накладной и лист уведомления о прибытии груза получателю.

Железная дорога должна составить коммерческий акт, если во время перевозки или выдачи груза она производит проверку состояния груза, его массы или количества мест и если при этом будет установлена полная или частичная утрата груза, недостача массы, отсутствие накладной и т. д.

Раздел IV Соглашения определяет порядок изменения договора перевозки. Право изменения договора перевозки принадлежит отправителю и получателю. Отправитель может произвести следующие изменения договора перевозки; а) взять груз со станции отправителя; б) изменить станцию назначения; в) изменить получателя груза; г) возвратить груз на станцию отправления. Получатель вправе изменить станцию назначения груза в пределах страны назначения; изменить получателя груза. Однако изменение договора перевозки, которое приведет к делению груза на части, не допускается. К Соглашению приложена примерная форма изменения договора перевозки.

Соглашение (разд. V) подробно определяет виды и формы ответственности железных дорог. Железная дорога, принявшая груз к перевозке по накладной СМГС, ответственна за выполнение Договора перевозки на всем пути следования груза до выдачи его на станцию назначения. Каждая последующая железная дорога, принимая к перевозке груз вместе с накладной, вступает тем самым в этот договор перевозки и принимает на себя возникающие по нему обязательства.

Железная дорога ответственна за просрочку в доставке груза и за ущерб, возникший вследствие полной или частичной утраты, недостачи массы, повреждения, порчи или снижения качества груза по другим причинам за время с момента принятия груза к перевозке до выдачи его на станции назначения.

Железная дорога освобождается от ответственности за полную или частичную утрату груза, уменьшение массы, повреждение, порчу или снижение по другим причинам качества груза, если они, например, произошли: а) вследствие обстоятельств, которые железная дорога не могла предотвратить и устранение которых от нее не зависело; б) вследствие ненадлежащего качества груза при его приемке к перевозке на станции отправления или вследствие особых естественных свойств груза, вызвавших его самовозгорание, поломку, ржавчину, внутреннюю порчу и т. д.; в) по

вине отправителя или получателя или вследствие их требований, в силу которых нельзя возложить вину на железную дорогу.

Соглашение подробно регламентирует порядок и размеры возмещения за просрочку в доставке груза, снижения качества груза, а также при полной или частичной утрате груза (ст. 25—27). Выплата сумм возмещений и штрафов производится в валюте той страны, железная дорога которой производит выплату этих сумм.

Претензии и иски по договору перевозки могут быть заявлены в течение 9 месяцев, за исключением претензий и исков о просрочке в доставке груза, для предъявления которых установлен двухмесячный срок.

В 1989 г. **заключена Конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиненный при перевозке опасных грузов автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом (КГПОГ)**. Цель этой конвенции — установить единообразные правила, обеспечивающие соответствующее и скорейшее возмещение ущерба, причиненного при перевозке опасных грузов соответствующими видами транспорта.

Согласно ст. 5 субъектом ответственности является перевозчик, который с момента инцидента несет ответственность за ущерб, причиненный любыми опасными грузами в ходе их перевозки, например железнодорожным транспортом. Если перевозчик докажет, что ущерб был причинен всецело или частично в результате поведения потерпевшего лица, которое совершило действие или упущение с намерением причинить ущерб либо по небрежности этого лица, перевозчик может быть полностью или частично освобожден от ответственности перед таким лицом.

Ответственность перевозчика железнодорожным транспортом по искам, предъявляемым в связи с каким-либо одним инцидентом, ограничивается следующими размерами: в отношении исков, связанных со смертью или телесными повреждениями—18 млн. расчетных единиц, а в отношении любых других исков—12 млн. расчетных единиц.

Перевозчик может создать фонд в суде или другом компетентном органе любого из государств-участников. Любой созданный таким образом фонд служит только для удовлетворения требований по искам, в отношении которых ответственность может быть ограничена на основании Конвенции 1989 г. Фонд может быть создан либо путем внесения суммы в депозит, либо путем представления банковской гарантии или любого другого обеспечения, допускаемого законодательством государства-участника, в котором создается

фонд, и призываемого достаточным судом или другим компетентным органом.

Расчетной единицей согласно ст. 12 Конвенции является единица специальных прав заимствования, как она определена МВФ.

Российская Федерация заключила большое количество двусторонних договоров по вопросам регламентации железнодорожных перевозок. В них решаются вопросы координации железнодорожных перевозок и особенности правового регулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта. В соглашениях со странами СНГ констатируется сохранение действующего порядка осуществления международных перевозок грузов и пассажиров железнодорожным транспортом. Они сохраняют сложившиеся технологические связи между железными дорогами, устанавливают систему ответственности за нарушение технологических параметров перевозочной работы. Например, Соглашение между РФ и Казахстаном об особенностях правового регулирования деятельности предприятий, учреждений и организаций железнодорожного транспорта 1996 г. определяет порядок применения железнодорожных тарифов при перевозках пассажиров и грузов по участкам железных дорог (применяются тарифы государств - собственников соответствующих участков железных дорог).

В Российской Федерации экономические, правовые и организационные основы деятельности железнодорожного транспорта определяет Федеральный закон «О федеральном железнодорожном транспорте» 1995 г. В соответствии со ст. 18 этого Закона организация перевозок пассажиров, грузов, грузобагажа и багажа в международном железнодорожном и прямом международном смешанном сообщениях, развитие международных транспортных связей и внешнеэкономическая деятельность осуществляются федеральным органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта. Перевозки грузов в прямом международном смешанном сообщении производятся на основании соответствующих международных договоров РФ.

Ответственность предприятий железнодорожного транспорта за неисполнение, ненадлежащее или несвоевременное исполнение обязательств по перевозке пассажиров, хранению и перевозке грузов, грузобагажа и багажа в международном сообщении определяется в соответствии с международными договорами РФ (ст. 20).

6.2. Морские перевозки

Порядок выдачи коносаментов и требования к их содержанию изложены в Международной конвенции для унификации некоторых правил, касающихся коносаментов 1924 г. (правила Гаага - Висби), Конвенции ООН о морской перевозке грузов 1978 г. и в национальных законодательных актах. Например, согласно ст. 144 КТМ РФ 1999 г. в коносамент должны быть включены следующие данные: наименование перевозчика и место его нахождения; наименование порта погрузки согласно договору морской перевозки груза и дата приема груза перевозчиком в порту погрузки; наименование отправителя и место его нахождения, наименование порта выгрузки согласно договору морской перевозки груза; наименование получателя, если он указан отправителем, наименование груза, внешнее состояние его и упаковки; фрахт в размере, подлежащем уплате получателем, или иное указание на то, что фрахт должен уплачиваться им; время и место выдачи коносамента; число оригиналов коносамента, если их больше чем один; подписи перевозчика или действующего от его имени лица. По соглашению сторон в коносамент могут быть включены иные данные и оговорки.

Если перевозчик или другое лицо, выдающее коносамент от его имени, не указывает в коносаменте внешнее состояние груза, то считается, что он указал в коносаменте, что внешнее состояние груза хорошее.

После погрузки груза на борт судна перевозчик по требованию отправителя выдает ему «бортовой» коносамент, в котором дополнительно указывается, что груз находится на борту определенного судна или судов, а также должны быть указаны дата или даты погрузки груза.

В случае если в коносаменте содержатся данные, которые касаются наименования груза, его основных марок, числа мест или предметов, массы или количества груза и в отношении которых перевозчик или выдающее коносамент от его имени другое лицо знают или предполагают, что такие данные не соответствуют фактически принятому грузу, перевозчик или другое лицо должны внести в коносамент оговорку. В этой оговорке конкретно указывается на неточности, а также основания для предположений или отсутствие разумной возможности проверки указанных данных.

Коносамент может быть выдан на имя определенного получателя *(именной коносамент),* по приказу отправителя или получателя *(ордерный коносамент)* либо на предъявителя.

Коносамент передается с соблюдением следующих правил:

а) именной коносамент может передаваться по именным передаточным надписям или в иной форме в соответствии с правилами, установленными для уступки требования;

б) ордерный коносамент — по именным или бланковым передаточным надписям;

в) коносамент на предъявителя может передаваться посредством простого вручения.

Международная перевозка грузов морем осуществляется на основе *договора.* По договору международной морской перевозки груза перевозчик обязуется доставить груз, который ему передал или передаст отправитель, в порт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу, а отправитель или фрахтователь обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату (фрахт).

Договор морской перевозки груза может быть заключен:

а) с условием предоставления для морской перевозки груза всего судна, части его или определенных судовых помещений (чартер);

б) без такого условия.

Перевозчиком является лицо, заключившее договор морской перевозки груза с отправителем или фрахтователем или от чьего имени заключен такой договор. Фактически перевозчиком является лицо, которому поручено осуществление перевозки груза или части перевозки, и включает любое другое лицо, которому поручено такое осуществление перевозки. Фрахтователем является лицо, заключившее договор морской перевозки груза.

Отправителем является лицо, которое заключило договор морской перевозки груза, а также любое лицо, которое сдало груз перевозчику от своего имени.

В марте 1978 г. в Гамбурге принята Конвенция ООН о морской перевозке грузов. Все положения Конвенции носят императивный характер. Она применяется ко всем договорам морской перевозки между двумя различными государствами, если:

а) порт погрузки или разгрузки, предусмотренные в договоре морской перевозки, находятся в одном из государств - участников Конвенции, или

б) один из опционных портов разгрузки, предусмотренных в договоре морской перевозки, является фактическим портом разгрузки и такой порт находится в одном из государств - участников Конвенции, или

в) коносамент или другой документ, подтверждающий договор морской перевозки, выдан в одном из договаривающихся государств,

или г) коносамент или другой документ, подтверждающий договор морской перевозки, предусматривает, что Договор должен регулироваться положениями Конвенции или законодательством любого государства - участника Конвенции.

Положения Конвенции 1978 г. применяются независимо от национальной принадлежности судна, перевозчика, фактического перевозчика, грузоотправителя, грузополучателя или любого другого заинтересованного лица.

Конвенция подробно регламентирует вопросы ответственности перевозчика и грузоотправителя. Причем ответственность перевозчика основана на принципе презюмируемой вины. Это означает, что, как правило, бремя доказывания возлагается на перевозчика. Однако в определенных случаях положения Конвенции изменяют это правило.

Согласно ст. 4 Конвенции ответственность перевозчика за груз охватывает период, в течение которого груз находится в ведении перевозчика в порту погрузки, во время перевозки и в порту разгрузки. Он несет ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, а также задержки в сдаче, если только перевозчик не докажет, что он, его служащие или агенты приняли все меры, которые могли разумно требоваться, чтобы избежать таких обстоятельств и их последствий. Перевозчик также несет ответственность за утрату или повреждение груза или задержку в сдаче, вызванные пожаром, если последний возник по вине перевозчика, его служащих или агентов.

В отношении живых животных перевозчик не несет ответственности за утрату, повреждение или задержку в сдаче, являющихся результатом любых особых рисков, присущих этому виду перевозки.

Перевозчик не несет ответственности, кроме общей аварии, в тех случаях, когда утрата, повреждение или задержка в сдаче возникла в результате мер по спасению жизни или разумных мер по спасению имущества на море.

В случае наличия смешанной вины перевозчик несет ответственность лишь в той степени, в какой утрата, повреждение или задержка сдачи груза обусловлена виной перевозчика, его служащих или агентов. В этом случае перевозчик должен доказать размер утраты, повреждения или задержки в сдаче, которые не обусловлены виной с его стороны. Ответственность

перевозчика ограничивается суммой, эквивалентной 385 расчетным единицам за место или другую единицу отгрузки либо 2,5 расчетной единицы за один килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза, в зависимости от того, какая сумма выше. Ответственность перевозчика за задержку в сдаче груза ограничивается суммой, в 2,5 раза кратной фрахту, подлежащему уплате за задержанный сдачей груз, но не превышающей размеры фрахта, подлежащего уплате на основании договора морской перевозки.

Перевозчик не имеет права на ограничение ответственности, если доказано, что утрата, повреждение или задержка в сдаче груза явились результатом действия или упущения перевозчика, совершенных либо с намерением причинить такую утрату, повреждение или задержку, либо вследствие безответственности и с пониманием вероятности возникновения такой утраты, повреждения или задержки.

В случаях, когда осуществление перевозки или ее части поручено фактическому перевозчику, последний тем не менее остается ответственным за всю перевозку груза. При сквозной перевозке пределы ответственности перевозчика и фактического перевозчика определяются в договоре перевозки.

6.3. Воздушные перевозки

Воздушный транспорт широко применяется для перевозки пассажиров, срочных, скоропортящихся ценных грузов, багажа и почты. Особое внимание при этом отводится пассажирам. Преимущества авиационного транспорта: быстрота организационного сообщения; высокая маневренность и приспособляемость авиатранспорта к различным объектам перевозок, к их сезонным колебаниям.

Международные воздушные перевозки регламентируются в основном Конвенцией о Международной гражданской авиации 1944 г. Конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г. (Варшавская конвенция), двусторонними договорами РФ и национальным законодательством государств.

Согласно ст. 6 Конвенции 1944 г. никакие регулярные международные воздушные сообщения не могут осуществляться над территорией или на территорию государств-участников, кроме как по специальному разрешению или с иной санкции этого государства и в соответствии с условиями такого разрешения или санкции.

Конвенция 1944 г. выделяет следующие виды воздушных сообщений: регулярные, нерегулярные, каботажные. Для регулярных сообщений установлен разрешительный порядок. Нерегулярные полеты с коммерческими целями также носят разрешительный характер. Каботажные перевозки осуществляются в пределах территории государства.

Конвенция 1944 г. не препятствует двум или более государствам учреждать авиатранспортные организации совместной эксплуатации или международные эксплуатационные агентства и объединять в пул их воздушные сообщения на любых маршрутах и в любых районах (ст. 77).

Правовые условия международных перевозок грузов и пассажиров определяются Варшавской конвенцией 1929 г. (дополнена Гаагским протоколом 1955 г.).

В ст. 1 Варшавской конвенции 1929 г. дано следующее определение воздушных перевозок, содержащее два обязательных условия: 1) место отправления и место назначения независимо о того, имеется или нет перерыв в перевозке или перегрузках, расположены на территории двух участвующих в Конвенции государств; 2) место отправления и место назначения находятся на территории одного и того же участвующего в Конвенции государства, однако остановка предусмотрена на территории другого государства, даже если оно и не участвует в Конвенции. Воздушная перевозка, выполняемая несколькими последовательными перевозками, считается единой.

В соответствии со ст. 3, 4 и 8 Конвенции договор перевозки оформляется для пассажиров составлением проездного билета, багажа - багажной квитанции, груза — авиагрузовой накладной. Каждая накладная должна быть исполнена в трех оригинальных экземплярах и вручаться вместе с грузом. Первый экземпляр предназначен для перевозчика и подписывается грузоотправителем, второй предназначен для грузополучателя, подписывается грузоотправителем и сопровождает груз, а третий подписывается перевозчиком и вручается грузоотправителю после приемки груза для перевозки.

В авиагрузовой накладной должны быть включены следующие данные: место и дата составления авиадокумента; место отправки

доставки; согласованные места остановок; фамилия и адрес грузоотправителя; фамилия и адрес первого перевозчика; фамилия и адрес грузополучателя; характер груза; количество мест, метод упаковки, особенности маркировки или номеров на местах; вес, количество, объем и

размеры товара; заявление о том, что перевозка осуществляется по правилам, относящимся к ответственности, установленной Конвенцией 1929 г.

Если иное не установлено в авиагрузовой накладной, грузоотправитель и грузополучатель имеют следующие права:

грузоотправитель может распорядиться грузом до его доставки грузополучателю, если предъявит свою копию авианакладной перевозчику и уплатит все соответствующие расходы; может обеспечить от своего имени права, даже если он действует в интересах другого лица, при условии выполнения всех обязательств по договору перевозки;

грузополучатель вправе требовать, чтобы перевозчик передал товары и авиагрузовую накладную по прибытии их к месту назначения и выплате соответствующих сборов, а также выполнении других условий, указанных в накладной; принудительно осуществить права от своего имени, даже действуя в интересах другого лица, при условии выполнения всех обязательств грузоотправителем по договору перевозки.

В соответствии со ст. 20 Конвенции 1929 г. перевозчик освобождается от ответственности, если им будет доказано, что он и его агенты приняли все необходимые меры для того, чтобы избежать причинения вреда, или для них было невозможно принять такие меры. Таким образом, ответственность в Конвенции 1929 г. основана на вине, причем бремя доказывания отсутствия вины лежит на перевозчике.

Ответственность перевозчика согласно ст. 12 Конвенции ограничена суммой, размер которой 125тыс. франков в отношении пассажира, 250 франков за килограмм груза и багажа и 5 тыс. франков в отношении ручной клади пассажира. Гаагским протоколом 1955г. первый из этих лимитов увеличен в два раза и составляет 250 тыс. франков. Кроме того, национальный суд может присудить истцу возмещение всех или части понесенных им судебных расходов. При объявлении стоимости багажа и груза перевозчик в случае их несохранности обязан уплатить сумму в пределах объявленной, если он не докажет, что она превыщает действительную заинтересованность пассажира (грузовладельца).

Для большинства международных перевозок (включая отрезки международной перевозки) ответственность за утрату, повреждение или задержку багажа ограничивается суммой приблизительно 9,07 долл. США за фунт (20 долл. США за 1 кг) зарегистрированного багажа и 400 долл. США за незарегистрированный багаж каждого пассажира. Повышенная ценность

багажа может быть заявлена на определенные виды предметов (например, хрупкие ценные и скоропортящиеся предметы).

Согласно ст. 28 Конвенции иск может быть заявлен по выбору истца в судах одного из следующих государств: по местожительству перевозчика, по месту нахождения его главного управления или конторы, которой был заключен договор, или по месту исполнения перевозки.

В мае 1999 г. принята Монреальская конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок. Конвенция вступит в силу, когда 30 государств ратифицируют ее. В ней уточнены: понятие воздушных перевозок, обязанности сторон, пределы ответственности в СПЗ, юрисдикция по разрешению споров и т. д.

Монреальская конвенция применяется при всякой международной перевозке людей, багажа или груза, осуществляемой за вознаграждение посредством воздушного судна. Она применяется также к бесплатным перевозкам, осуществляемым посредством воздушного судна авиатранспортным предприятиям.

В соответствии со ст. 1 Конвенции международной перевозкой называется всякая перевозка, при которой место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеется или нет перерыв в перевозке или перегрузка, расположены либо на территории двух государств-участников, либо на территории одного и того же государства-участника.

При перевозке груза выдается авиагрузовая накладная. Вместо авиагрузовой накладной могут использоваться любые другие средства, сохраняющие запись о предстоящей перевозке (например квитанция на груз).

Согласно ст. 18 Конвенции перевозчик отвечает за вред, происшедший в случае уничтожения, утери или повреждения груза только при условии, что событие, ставшее причиной такого вреда, произошло во время воздушной перевозки. Перевозчик несет ответственность за вред, происшедший вследствие задержки при воздушной перевозке пассажиров, багажа или груза. В случае вреда, причиненного при перевозке лиц в результате задержки при воздушной перевозке пассажиров, ответственность перевозчика в отношении каждого пассажира ограничивается суммой 4150 единиц Специальных прав заимствования (СПЗ). При перевозке багажа ответственность перевозчика в случае уничтожения, утери, повреждения или задержки ограничивается 1000 единиц СПЗ в отношении каждого пассажира. При перевозке груза ответственность перевозчика в

случае уничтожения, утери, повреждения или задержки ограничивается суммой 17 единиц СПЗ за килограмм.

В 1961 г. принята Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицами, не являющимися перевозчиками по договору (Гвадалахарская конвенция). Она распространяет основные принципы Варшавской конвенции 1929 г. на перевозки на арендованных воздушных судах.

Вопросам международных воздушных перевозок посвящена гл. XV Воздушного кодекса Российской Федерации 1997 г. (ВК РФ). Согласно ст. 100 ВК РФ перевозчиком является эксплуатант, который имеет лицензию на осуществление воздушной перевозки пассажиров, багажа, грузов или почты на основании договоров воздушной перевозки. Международной воздушной перевозкой считается воздушная перевозка, при которой пункт отправления и пункт назначения расположены:

а) соответственно на территориях двух государств;

б) на территории одного государства, если предусмотрен пункт (пункты) посадки на территории другого государства.

По договору воздушной перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему грузоотправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (грузополучателю), а грузоотправитель обязуется оплатить воздушную перевозку.

Договор воздушной перевозки пассажира, договор воздушной перевозки груза или договор воздушной перевозки почты удостоверяется соответственно билетом, багажной квитанцией, грузовой или почтовой накладной.

6.4. Международные автомобильные перевозки

При осуществлении внешнеторговых перевозок автомобильный транспорт имеет определенные преимущества перед другими видами транспорта: маневренность, доставка грузов «от двери до двери»; срочность и регулярность доставки; доставка может быть организована по системе «just in time» (точно в срок); упаковка (требуется в меньших объемах или не требуется вовсе). Автомобильный транспорт обеспечивает высокую валютную эффективность перевозок.

Основными договорами, регламентирующими международные автомобильные перевозки, являются Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) 1956 г., Конвенция о дорожном движении 1971 г., Таможенная конвенция о международной перевозке грузов

с применением книжки МДП 1975 г., Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОЛОГ) 1957 г.

Конвенция КДПГ предусматривает, что договор перевозки груза автотранспортом должен быть подтвержден накладной на перевозку груза. Она должна выдаваться в трех экземплярах и подписываться отправителем и перевозчиком. Первый экземпляр выдается отправителю, второй прилагается к товарам, а третий остается у перевозчика.

Накладная на перевозку груза является доказательством заключения договора перевозки, ее условий и получения товаров перевозчиком (ст. 9).

Отправитель имеет право распоряжаться товарами, в частности, потребовать от перевозчика приостановить транзит, изменить место назначения товаров или передать их лицу, иному, чем указано в накладной.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату товаров и за ущерб, причиненный им как с момента принятия товара к перевозке, так и до момента их доставки. Однако перевозчик освобождается от ответственности, если утрата, ущербили задержка в доставке возникли в результате:

а) неправомерных действий или небрежности истца;

б) указаний истца, которые не связаны с неправомерными действиями или небрежностью перевозчика;

в) недостатками товаров, обусловленными специфическими свойствами;

г) обстоятельствами, которых перевозчик не мог избежать и последствия которых он не мог предотвратить (ст. 17).

Предел ответственности автотранспортных предприятий ограничен установленным Конвенцией КДПГ максимумом 25 золотых швейцарских франков (10,64 долл. США) за килограмм недостающего веса брутто, если грузоотправителем не объявлена стоимость груза

Конвенция КДПГ содержит перечень специальных рисков которые освобождают перевозчика от ответственности. Например, к ним относится использование открытых (без брезентовой крыши) грузовиков, когда использование было прямо согласовано и оговорено в накладной на груз (ст. 17). В данном случае бремя доказывания лежит на перевозчике.

Срок исковой давности по Конвенции КДПГ составляет один год. При умышленном причинении вреда, которое приравнивается к умышленному деликту, исковая давность составляет три года. В соответствии со ст. 32 Конвенции этот срок начинает течь:

а) в случае частичной утраты, повреждения или задержки доставки с даты доставки;

б) в случае полной гибели — с 13-го дня после истечения согласованного срока или, если ограничительный срок не установлен, с 60-го дня от даты принятия товаров перевозчиком;

в) во всех других случаях — по истечении 3 месяцев после заключения договора.

Если перевозчиков несколько, истец должен известить того, которому он намерен предъявить иск. Требования, срок исковой давности по которым истек, не могут быть предъявлены в виде встречного иска или возражения.

В октябре 1997 г. государства — члены СНГ заключили Конвенцию о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа. Действие этой Конвенции распространяется на перевозчиков государств-участников, выполняющих перевозку пассажиров и багажа в международном сообщении автобусами, независимо от страны их регистрации и имеет для них обязательную силу. Конвенция определяет порядок организации международных перевозок, страхования грузов и пассажиров, пограничный и таможенный контроль.

В Конвенции закреплены коллизионные нормы, которые указывают, право какого государства должно быть применено для урегулирования отношений с иностранным элементом, а именно закон места нахождения государственного органа, закон страны следования, закон суда, закон места причинения вреда и др.

Проблемы правового регулирования международных; автомобильных перевозок в общей форме затрагиваются в двусторонних договорах РФ с иностранными государствами. Так, на основе Соглашения между правительствами РФ и ФРГ о международном автомобильном сообщении 1993 г. осуществляются автомобильные перевозки пассажиров и грузов между обеими странами и транзитом по их территориям по дорогам, открытым для международного автомобильного сообщения, автотранспортными средствами, зарегистрированными в РФ или в ФРГ. Перевозка грузов между обеими странами или транзитом по их территориям грузовыми автомобилями с прицепами требуют разрешения компетентных органов обоих государств. На каждую перевозку грузов требуется отдельное разрешение, дающее право на совершение одного рейса туда и обратно. Перевозки грузов должны осуществляться по накладным, по форме соответствующим общепринятому международному образцу. Перевозки

могут выполняться только перевозчиками, которые согласно внутреннему законодательству своей страны допущены к осуществлению международных перевозок. Перевозчику не разрешается осуществлять перевозки пассажиров и грузов между двумя пунктами, расположенными на территории договаривающейся стороны.

На основании ст. 5 Соглашения между РФ и Ираном о международном автомобильном сообщении 1992 г. перевозчики обеих стран имеют право осуществлять без разрешений перевозки экспортно-импортных грузов между Россией и Ираном.

Перевозки грузов транзитом по территории другой договаривающейся стороны, а также из трех стран на территорию другой договаривающейся стороны и с территории другой договаривающейся стороны в третьи страны будут осуществляться на основе разрешений, выдаваемых компетентными органами России и Ирана.

Разрешений не требуется на перевозки автотранспортными средствами следующих грузов: а) выставочных грузов; б) спортивных грузов для проведения спортивных соревнований; в) тел умерших; г) почты; д) поврежденных автотранспортных средств; е) личного домашнего имущества при переселении; ж) грузов, предназначенных для гуманитарной помощи.

При выполнении перевозок перевозчики обязаны заранее застраховать автотранспортное средство в соответствии с установленным порядком страхования гражданской ответственности.

Федеральный закон РФ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения» от 9 июля 1998г. определяет правовые основы мер по усилению государственного контроля за соблюдением порядка осуществления международных автомобильных перевозок на территории РФ грузовыми транспортными средствами или автобусами, принадлежащими как российским, так и иностранным перевозчикам.

Международная автомобильная перевозка — перевозка транспортным средством грузов или пассажиров за пределы территории РФ или на ее территорию, а также транзитом через территорию РФ. К такой перевозке относится проезд груженого или негруженого транспортного средства, принадлежащего российскому перевозчику, с территории РФ на территорию иностранного государства и обратно, либо на территорию РФ транзитом через территорию иностранного государства, либо с территории

одного иностранного государства на территорию другого иностранного государства транзитом через территорию РФ, а также проезд груженого средства, принадлежащего иностранному перевозчику, на территорию РФ и обратно, либо транзитом через ее территорию.

Допуск российского перевозчика к осуществлению международных автомобильных перевозок осуществляют органы Российской транспортной инспекции Министерства транспорта РФ.

Международные автомобильные перевозки иностранными перевозчиками по территории РФ осуществляются в соответствии с российскими разрешениями и многосторонними разрешениями. Порядок выдачи разрешений определяется Правительством РФ.

Запрещаются перевозки грузов и пассажиров транспортными средствами, принадлежащими иностранным перевозчикам, в том числе временно ввезенными ими на территорию РФ, между пунктами, расположенными на территории РФ.

Российские перевозчики допускаются к международным автомобильным перевозкам при наличии лицензии на этот вид деятельности.

Конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП

Для осуществления контроля за доставкой грузов, перевозимых опломбированным автомобильным транспортом и контейнерами от таможни в стране продавца до таможни в стране покупателя, используется книжка МДП. Книжка МДП является таможенным документом, позволяющим перевозчику освободиться от необходимости оплаты таможенных пошлин, сборов и, как правило, от предъявления груза к промежуточному транзитному таможенному досмотру. Каждый карнет TIR является одноразовым таможенным документом, используемым только на одну грузовую перевозку. Перевозки грузов с применением книжки МДП регулируются конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП *(Конвенция МДП и Конвенция* TIR*от 14 ноября 1975 г).*

Предел ответственности гарантийных ассоциаций (объединений) по одному карнет Т1К составляет 50 000 долл. США. Это означает, что гарантийная ассоциация обязуется возместить государству ущерб (в размере не более 50 000 долл. США), причиненный тем перевозчиком, которому был продан карнет TIR. Данный ущерб может быть вызван нарушением перевозчиком национальных таможенных процедур и правил.

Положение о порядке допуска российских перевозчиков к процедуре МДП закреплено в *приказе Минтранса РФ и ГТК (ФТС) РФ от 1 сентября 1999 г. № 61/591 «О мерах, связанных с применением на территории Российской Федерации Таможенной Конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 года (Конвенция МДП), с учетом принятых поправок».* Минимальные требования к перевозчикам подразумевают наличие опыта международных перевозок не менее шести месяцев, устойчивое финансовое положение,
отсутствие нарушении налогового законодательства РФ, наличие знаний в области применения конвенции.

Для получения допуска к процедуре МДП необходимо представить в Ассоциацию международных автомобильных перевозчиков (АСМАП), представляющую собой гарантийную ассоциацию, набор документов, определенный в *«Положении о порядке допуска российских перевозчиков к процедуре МДП» (Приложение 1 к приказу от 1 сентября 1999 г. № 61/591).* Представленные документы рассматриваются АСМАП. При отсутствии возражений со стороны АСМАП, АСМАП оформляет допуск к процедуре МДП.

Вышеупомянутые конвенции имеют особое значение для *международных перевозок автотранспортом.*

6.5. Международные смешанные перевозки грузов

Значительный количественный и качественный рост информационных, товарных потоков существенно влияет на экономические процессы в современной мировой экономике. Смешанные (интермодальные, мультимодальные) перевозки несколькими видами транспорта по единому договору с единственным экспедитором являются естественным следствием и ответной реакцией логистических систем на изменившиеся условия в экономическом пространстве вследствие причинно-следственной обратной связи.

Задача эволюции логистической системы была сформулирована в главе 1 как эволюция системы в направлении уменьшения времени и затрат на доставку при стремлении к увеличению жизненного цикла товара и логистической услуги по доставке товара. Интермодальные перевозки соответствуют условиям данной задачи. Комбинирование различных видов

транспорта, использование операторов смешанной перевозки приводит к более открытым логистическим системам и широким услугам по доставке, что приводит к развитию систем по траектории роста числа предоставляемых логистических услуг и объема заказов на логистические услуги. Благодаря интермодальным перевозкам стала возможной система доставки «от двери до двери», а также обеспечение доставки посредством услуг одного экспедитора.

Необходимость единого транспортного оператора, принявшего ответственность за доставку товара «от двери до двери», требование синхронизации всех этапов смешанной перевозки, использования логистических систем «точно-в-срок», необходимость отслеживания местоположения товара в режиме реального времени и оптимизации стоимости и маршрутов доставки — все эти условия, требования рынка логистических услуг привели к возникновению экспедиторов-операторов смешанных перевозок и соответствующих логистических интермодальных систем. Смешанные перевозки стали возможны и благодаря развитию транспортных средств, в том числе контейнерным перевозкам, упростившим процесс перегрузки с одного вида транспорта на другой, сократившим время доставки на условиях «от двери до двери» и т.п.

Правила оформления документов, контрактов для интермодальных перевозок определяются правилами, рекомендованными Конференцией ООН по торговле и развитию.

_ Интермодальные перевозки грузов в сравнении, например, с прямыми железнодорожными или автомобильными перевозками являются более сложным способом доставки экспортно-импортных грузов в силу необходимости привлечения различных видов транспорта (автомобильного, железнодорожного, речного или морского). Именно поэтому надлежащее исполнение таких перевозок возможно лишь при наличии знаний как условий доставки (перевозки и перевалки) грузов соответствующими видами транспорта согласно требованиям международных и внутренних (национальных) правил перевозок грузов, так и существующих условий перевозки и/или транспортной экспедиции между грузоотправителем и перевозчиком/ экспедитором. Как правило, в интермодальных перевозках принимают участие либо экспедитор продавца, либо экспедитор покупателя в зависимости от соответствующих условий, оговоренных в контракте купли-продажи между продавцом и покупателем. В качестве наглядного примера

можно привести закупки российскими покупателями импортных присадок к смазочным маслам наливом в танк контейнерах:

1) на условиях FCA, завод в Бельгии, оговоренных в договоре купли-продажи между покупателем и продавцом, транспортировка и транспортно-экспедиторское обслуживание (далее - ТЭО) перевозки экспедитором покупателя осуществляется на условиях РОТ (свободно на траке (автомашине), завод в Бельгии и РОК свободно на железнодорожном транспортном средстве, ж.д.

станция Свердловской ж.д.

Маршрут международной интермодальной транспортировки в данном случае: г. Гент, Бельгия (завод фирмы-продавца) => автомашиной=> порт Антверпен, Бельгия => морем => порт Хельсинки => ж.д. => пограничная ст. Вайниккала Финляндской ж.д. => пограничная ст. Бусловская Октябрьской ж.д. => РЖД (Российские железные дороги) ст. Осенцы Свердловской ж.д.;

2) на условиях СРТ, ст. Осенцы, оговоренных в договоре купли-продажи, транспортировка и ТЭО экспедитором продавца осуществляется на условиях РОТ, завод в Бельгии и РОК, ж.-д. станция Свердловской ж.д.

Маршрут международной интермодальной транспортировки тот же самый, что и для первого примера.

Вышеуказанные пример приведен на тот случай, когда проведение таможенных процедур для нефтепродуктов в странах отправления и назначения обеспечиваются продавцом и покупателем соответственно. Эти условия являются наиболее удобными, поскольку каждая из сторон контракта купли-продажи (продавец и покупатель) несет ответственность за надлежащее и полное исполнение таможенного законодательства, а таможенное обеспечение самой перевозки груза осуществляется экспедитором продавца и/или покупателя. Возможны и другие варианты условий купли-продажи, в частности может иметь место купля-продажа присадок на условиях их доставки до российской погранстанции, при которых два экспедитора (экспедитор продавца и покупателя) участвуют в ТЭО перевозки присадок и данная международная интермодальная транспортировка груза распределяется на два этапа перевозки: для экспедитора продавца — как международная интермодальная транспортировка, а для экспедитора покупателя — как прямая железнодорожная перевозка.

И так, Международная смешанная перевозка означает перевозку грузов по меньшей мере двумя разными видами транспорта на основании договора смешанной перевозки из места в одной стране, где грузы поступают в ведение оператора смешанной перевозки, до обусловленного места доставки в другой стране.

Главным организатором смешанной перевозки груза является оператор, выполняющий функции экспедитора и перевозчика. Оператором является любое лицо, которое от собственного имени или через другое действующее от его имени лицо заключает договор смешанной перевозки и выступает как сторона договора, а не как агент, или от имени грузоотправителя или перевозчиков, участвующих в операциях смешанной перевозки, и принимает на себя ответственность за исполнение договора. Таким образом, при смешанной перевозке правоотношения между грузовладельцем и перевозчиками не возникают. В этом состоит основное отличие смешанной перевозки от прямой перевозки грузов. При рассматриваемой схеме перевозок ответственность оператора определяется единообразно (в основном только за вину).

Основными международно-правовыми документами, определяющими права и обязанности сторон по смешанной перевозке грузов, являются Соглашение о международном прямом смешанном железнодорожно-водном грузовом сообщении (МЖВС) 1959 г., Конвенцией ООН о международных смешанных перевозках грузов 1980 г., Унифицированные правила о документе смешанной перевозки МТП 1973 г., а также соответствующие проформы документов БИМКО, МТП, ФИАТА и других международных неправительственных организаций.

Из перечисленных документов наибольшее применение имеет Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов 1980 г. Согласно ее ст. 3 если заключен договор смешанной перевозки и он подпадает под действие данной Конвенции, то положения последней имеют обязательную силу для такого договора.

Когда грузы принимаются оператором смешанной перевозки в свое ведение, он выдает документ смешанной перевозки, который по выбору грузоотправителя может быть оборотным или необоротным. Такой документ подписывается оператором или уполномоченным лицом. Подпись на документе может быть сделана от руки, напечатана в виде факсимиле, перфорирована, поставлена с помощью штампа, в виде символов или с помощью любых иных механических или электронных средств, если это не

противоречит закону страны, в которой выдается документ смешанной перевозки.

Если документ смешанной перевозки выдается как оборотный, то он должен быть составлен в виде ордерного документа или документа на предъявителя. Если же он составлен в виде документа на предъявителя, он передается без передаточной ведомости. В случае, когда документ смешанной перевозки выдается как необоротный, в нем должен быть указан грузоотправитель.

Конвенция подробно определяет содержание документа смешанной перевозки. Он должен содержать следующие данные: общий характер груза, основные марки, необходимые для идентификации груза; внешнее состояние груза; наименование и местонахождение основного коммерческого предприятия оператора смешанной перевозки; наименование грузоотправителя и грузополучателя; место и дату принятия операторов груза в свое ведение; место и дату выдачи документа смешанной перевозки. Вместе с тем отсутствие в документе смешанной перевозки упомянутых выше каких-либо данных не влияет на юридический характер документа как документа смешанной перевозки.

Ответственность оператора смешанной перевозки за груз охватывает период с момента принятия им груза в свое ведение до момента выдачи груза. Оператор несет ответственность за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, а также задержки в доставке, если обстоятельства, вызвавшие утрату, повреждение или задержку в доставке, имели место в то время, когда груз находился в его ведении. Если груз не был доставлен в течение 90 календарных дней по истечении срока доставки, то груз может считаться утраченным.

Конвенция 1980 г. устанавливает предел ответственности оператора за утрату или повреждение груза: его ответственность ограничивается суммой, не превышающей 920 расчетных единиц за место или другую единицу отгрузки, либо 2,75 расчетной единимы за килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше. Однако оператор не имеет права на ограничение ответственности, если доказано, что утрата, повреждение или задержка в доставке явились результатом действий или упущений оператора.

Любой иск в связи с международной смешанной перевозкой погашается давностью, если судебное или арбитражное разбирательство не было начато в течение двух лет.

В Российской Федерации нет специального законодательного акта, регламентирующего порядок заключения и исполнения договора о международной смешанной перевозке грузов.

Тема 7. Конвенции и соглашения в области международных коммерческих споров

7.1. Международно-правовые основы международного коммерческого арбитража

Возрастающее значение арбитражного способа разрешения международных коммерческих споров, с одной стороны, и существенные различия в национальном праве, регулирующем деятельность международного коммерческого арбитража, — с другой, порождают потребность в упорядочении этой деятельности и достижении единообразия. В результате увеличивается роль международного права, прежде всего международных договоров в обеспечении нормального функционирования арбитражного института.

Роль международного права в разрешении международных коммерческих споров проявляется в трех направлениях: а) унификация процедурных норм в целях обеспечения единообразия в процедуре рассмотрения международных коммерческих споров в арбитражах разных государств; б) создание международно-правовой основы для признания и принудительного исполнения решений арбитража одного государства на территории других;

в) создание и определение правовых основ деятельности специализированных международных центров по рассмотрению определенных видов коммерческих споров.

Международной арбитражной практике известны *два вида арбитража: арбитраж разовый арбитраж* и *институционный арбитраж.* Институционный, или постоянно действующий, арбитраж создается при национальных торговых (торгово-промышленных) палатах, биржах, ассоциациях, союзах, обществах и любых других организациях, в том числе функционально являющихся международными. Для институционного арбитража характерны наличие постоянно действующего органа, который, не принимая участия в разрешении споров, выполняет некоторые административно-технические, консультативные и контрольные функции; наличие положения о нем (или устава) и регламента, устанавливающих правила

арбитражного процесса; наличие списка арбитров, из которого стороны выбирают арбитров.

Разовый Арбитраж образуется сторонами для рассмотрения конкретного спора, после разбирательства которого и вынесения решения он прекращает свое существование. Стороны выбирают место проведения арбитражного разбирательства, устанавливают правила избрания арбитров и арбитражную процедуру. Стороны пользуются практически неограниченной автономией в выборе процедуры решения спора. Они могут детально согласовать ее между собой, могут взять за основу регламент какого-либо существующего институционного арбитража. Наконец, стороны могут договориться о применении одного из типовых арбитражных регламентов, разработанных в международных (межправительственных) организациях специально для разового арбитража.

Есть три арбитражных регламента, разработанных под эгидой ООН: Арбитражный регламент Экономической комиссии ООН для Европы 1966 г., Правила международного коммерческого арбитража Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока 1966 г. и Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г. Все они имеют факультативный характер и применяются только в том случае, если стороны сделали ссылку на них в своем соглашении. Причем стороны вправе договориться о внесении любых изменений в правила регламентов.

Как показывает практика, разовый арбитраж бывает более успешным по спорам, связанным с фактическими обстоятельствами дела: качеством товара, определением его цены и пр. Большинство таких дел рассматривается быстро и эффективно. Однако при наличии сложных и запутанных разногласий, особенно проблем, связанных с применением права, использование данного вида арбитража может привести к неуверенности сторон, особенно по процедурным вопросам, и к принятию неудовлетворительного решения. В сложных делах институционный арбитраж становится более предпочтительным.

В наше время число постоянно действующих арбитражей неуклонно растет. Существует более 100 международных коммерческих арбитражей, из которых наиболее известными являются Арбитражный суд Международной торговой палаты (Париж), Лондонский международный третейский суд, Американская арбитражная ассоциация (Нью-Йорк), Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты. В России это Международный

коммерческий арбитражный суд и Морская арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате РФ.

Унификации правил арбитражного разбирательства международное сообщество уделяет значительное внимание. Существует ряд международных актов в этой области. Они отличаются и по содержанию, и по юридической силе, и по способу применения. Многие из них были подготовлены в рамках ООН. Прежде всего отметим Европейскую конвенцию о внешнеторговом арбитраже 1961 г. Она была разработана под эгидой Экономической комиссии ООН для Европы, принята в Женеве 21 апреля 1961 г. и вступила в силу 7 января 1964 г. Конвенция вышла за региональные рамки в результате присоединения неевропейских государств. Россия участвует в ней с 1962 г.

Конвенция содержит правила, определяющие порядок формирования арбитража, рассмотрения дела, вынесения решений, а также условия и последствия признания арбитражного решения недействительным. Конвенция применима как к разовому арбитражу, так и к «постоянным арбитражным органам» при условии что стороны, передающие свой спор на арбитражное разбирательство, имеют местонахождение на территории разных договаривающихся государств (ст. 1).

Несколько важных правил для международного коммерческого арбитража закреплено в Конвенции: 1) при рассмотрении дела арбитрами могут быть не только граждане страны, где спор рассматривается, но и иностранные граждане (ст. 3); 2) предусмотрено право юридических лиц, которые по своему национальному закону относятся к «юридическим лицам публичного права», также передавать свои споры на арбитражное разбирательство. По национальным законам юридические лица публичного права часто такой возможности лишены и могут обращаться лишь в государственные суды (ст. 2); 3) установлен принцип неограниченной автономии воли сторон по выбору применимого права; если стороны право не выбрали, то арбитраж выбирает право в соответствии с коллизионными нормами, которые арбитры сочтут применимыми; наконец, арбитры могут по договоренности между сторонами вынести решение в качестве «дружеских посредников» (ст. 7).

Конвенция довольно подробно регламентирует порядок взаимоотношений между арбитражем и государственным судом (ст. 6). Она устанавливает общий принцип, согласно которому государственный суд обязан отказаться от рассмотрения спора, по которому между сторонами

заключено арбитражное соглашение. Кроме того, установлены порядок отвода государственного суда, порядок рассмотрения государственным судом вопроса о наличии или действительности арбитражного соглашения и правила выбора права, по которому этот вопрос должен решаться.

При всей важности предусмотренных в ней решений Конвенция не получила широкого применения; даже в Европе она не является общепримени мой (например, Великобритания не присоединилась к ней). Конвенция не может претендовать на роль своеобразного международного арбитражного кодекса, но она способствует эффективности коммерческого арбитража.

Нежелание государств связывать себя юридическими обязательствами по правилам арбитражного разбирательства, что показала история существования Европейской конвенции, привело к использованию иной формы сближения арбитражной процедуры — был создан Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже. Он разработан в Комиссии ООН праву международной торговли, одобрен Генеральной Ассамблеей ООН 11 декабря 1985 г. и рекомендован государствам в качестве модели соответствующего национального закона.

Типовой закон не является международным договором и, следовательно, не обладает обязательной юридической силой. Тем не менее, он сможет сыграть важную роль в сближении арбитражной процедуры. Единообразие будет достигаться в процессе принятия национальных законов, основанных неодинаковых, одобренных мировым сообществом правилах, сформулированных в Типовом законе. Многие страны уже приняли соответствующие законы, включая Россию и восточноевропейские страны.

В международной коммерческой практике довольно часто применяются арбитражные регламенты, разработанные в рамках ООН: Арбитражный регламент Экономической комиссии ООН для Европы 1966 г., Правила международного коммерческого арбитража Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока 1966 г., Арбитражный регламент Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) 1976 г. Все три документа представляют собой унифицированные правила арбитражной процедуры, прежде всего для разового арбитража.

Наибольшее распространение в международной практике получил Регламент ЮНСИТРАЛ, принятый резолюцией Генеральной Ассамблеи

ООН 15 декабря 1976 г. в качестве рекомендации для использования в международной торговле путем ссылок на него в контрактах.

Порядок формирования арбитража и процедура рассмотрения спора составлены таким образом, что если стороны договорились о рассмотрении спора разовым арбитражем, то он не может не состояться. Так, если сторона (стороны) уклоняется от назначения арбитра в течение 30 дней после получения от другой стороны предложения о формировании арбитража или стороны не пришли к соглашению о составе арбитража, то по просьбе любой из сторон это делает компетентный орган, согласованный сторонами (например, торговая палата какого-либо государства); если компетентный орган не назначил арбитров (арбитра), независимо по каким причинам, или стороны не договорились о компетентном органе в течение 60 дней после поступления соответствующего предложения, то любая сторона может обратиться к Генеральному секретарю Постоянного третейского суда в Гааге с просьбой назначить компетентный орган, который и сформирует состав арбитража (ст. 6—8). Как правило, арбитраж состоит либо из одно го арбитра, либо из трех.

Так же гибко решаются и все вопросы процедуры арбитражного разбирательства: место и язык арбитражного разбирательства; подача искового заявления, возражений по нему и представление доказательств по делу; порядок слушания дела; виды решений арбитража и правила их вынесения и пр. Например, место арбитражного разбирательства определяется сторонами; если стороны его не определили, то место разбирательства определяется арбитражем с учетом обстоятельств дела; если стороны определили город или страну, то арбитраж определяет конкретное место в пределах города, страны; независимо от места разбирательства арбитраж имеет право проводить слушания или осуществлять отдельные процессуальные действия в любом месте, которое он найдет надлежащим с учетом обстоятельств разбирательства (ст. 16). Подобная гибкость и многовариантность направлена на создание условий для быстрого и эффективного рассмотрения дела.

7.2. Регламент арбитражного суда Международной торговой палаты

Арбитражный суд Международной торговой палаты (далее — МТП) является одним из наиболее авторитетных центров по рассмотрению международных коммерческих споров. МТП - это международная

неправительственная организация, членами которой являются главным образом национальные комитеты (торговые, торгово-промышленные палаты). Она расположена в Париже. Здесь же находится и штаб-квартира Арбитражного суда. Особый статус МТП как международной организации обусловил некоторую специфику Арбитражного суда при ней. Те основные качества института международного коммерческого арбитража, которые делают его привлекательным для участников международной коммерческой деятельности, как-то: отстраненность его от национальной судебной и правовой системы, право сторон по собственному усмотрению назначать арбитров, определять место, язык и процедуру разбирательства, у Арбитражного суда МТП особенно выражены.

Порядок рассмотрения споров в Арбитражном суде МТП определяется его Регламентом, утверждаемом МТП. Последняя редакция Регламента действует с 1 января 1998г.

Арбитражный суд МТП создан для рассмотрения международных коммерческих споров. Статья 1 Регламента предусматривает, что Арбитражный суд (далее - Суд) обеспечивает арбитражное рассмотрение коммерческих споров международного характера, возникающих в сфере делового оборота, но не конкретизирует, какие споры относятся к «международным». На практике *признак «международности» толкуется широко, как любой спор, каким-либо образом связанный с международной коммерческой деятельностью.* В последнее время арбитраж достаточно часто принимал к своему рассмотрению и споры, не имеющие международного оттенка, что нашло отражение в ст. 1: Суд может распространять свою юрисдикцию на споры, не носящие международного характера, если его юрисдикция предусмотрена в арбитражном соглашении. Причем количество «внутренних» дел, разбираемых в арбитраже, неуклонно растет. Одной из причин этого является рост популярности данного арбитражного института среди предпринимателей и юристов. Обязательным условием юрисдикции Арбитражного суда МТП является наличие между сторонами арбитражного соглашения о передаче спора в этот арбитраж. Стороны могут обращаться к нему независимо от того, представлены ли их страны в МТП. Регламент не устанавливает каких-либо жестких требований к форме соглашения. При отсутствии документальных подтверждений существования арбитражного соглашения важно, чтобы ссылка на МТП была достаточно определенна. Суд всегда примет дело к рассмотрению при наличии «недвусмысленной ссылки» на МТП. Суд также примет к

рассмотрению спор без наличия арбитражного соглашения, если ответчик недвусмысленно даст согласие на проведение разбирательства, рассматривая обращение истца и согласие ответчика как арбитражное соглашение.

При отсутствии указания сторон все вопросы по организации слушаний и сбору доказательств решаются по усмотрению арбитров при условии соблюдения или строгой конфиденциальности. Арбитры вправе самостоятельно решать, какие правила подходят к конкретному делу. Вместе с тем такая свобода арбитров сочетается с определенным контролем за арбитражным процессом со стороны Арбитражного суда.

Международный арбитражный суд —это институционный арбитражный орган при МТП. Суд не рассматривает споры, он осуществляет определенные административные и контрольные функции при рассмотрении дел сформированным арбитражным составом с целью «обеспечения применения действующего Регламента». Суд возглавляется Председателем, функции которого могут осуществляться его заместителями. Помощь в деятельности Суда оказывает Секретариат Суда во главе с Генеральным секретарем.

Арбитражный процесс начинается подачей искового требования в Секретариат Суда. Оно может быть подано через национальный комитет заявителя либо непосредственно по месту нахождения Суда. Суд устанавливает prima facia (в порядке опровержимой презумпции) наличие арбитражного соглашения[11]. Как и в любом международном коммерческом арбитраже, состав арбитров (единоличный арбитр или коллегия арбитров), сформированный для рассмотрения конкретного дела, вправе выносить решение о своей компетенции. Но если одна из сторон оспаривает существование или действительность арбитражного соглашения или ответчик не направляет отзыв на исковое заявление, Суд передает это соглашение на рассмотрение арбитров, если убедится, что есть достаточные основания для признания его существующим prima facia. Окончательное решение о компетенции примут арбитры (п. 2 ст. 6 Регламента).

[11] Регламент Арбитражного суда МТП рекомендует для включения в договор следующую арбитражную оговорку: «Любые споры, возникающие из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат окончательному урегулированию в соответствии с Арбитражным регламентом Международной торговой палаты, одним или несколькими арбитрами, назначенными в соответствии с этим Регламентом».
Дополнительно в Регламенте напоминается сторонам, что желательно для них предусмотреть в самой арбитражной оговорке право, применимое к договору, число арбитров, место и язык арбитражного разбирательства. Свобода сторон в выборе права, применимого к договору, места и языка арбитражного разбирательства Арбитражным регламентом МТП не ограничена. Обращается внимание также на то, что законодательство ряда стран требует от сторон принятия арбитражной оговорки в прямо выраженной форме, иногда специально предусмотренным для этого способом.

Арбитров (единоличного арбитра) назначают стороны. Причем не существует никаких списков арбитров, которыми руководствовались бы стороны при назначении арбитров. Любой специалист, которому сторона доверяет, может быть арбитром без какого-либо согласования с Арбитражным судом. Если стороны (сторона) не назначили своих арбитров, включая суперарбитра, то члены арбитражного состава назначаются Арбитражным судом. Суд, как правило, не назначает конкретных арбитров, а лишь решает, к какому национальному комитету следует обратиться, и запрашивает его рекомендацию. Правда, Суд имеет право и самостоятельно назначить арбитров (п. 6 ст. 2 Регламента). Он может не согласиться с рекомендацией национального комитета, если считает, что предложенная кандидатура не обладает необходимыми профессиональными качествами и опытом в сфере международного коммерческого арбитража. В таком случае процедура повторяется до тех пор, пока не будет предложена приемлемая кандидатура.

Арбитры, избранные сторонами, формально должны быть одобрены Судом, который требует от кандидатов в арбитры сообщить обо всех известных им обстоятельствах, способных повлиять на их независимость (п. 3—6 ст. 9 Регламента). Причины, по которым Суд одобрил или отверг кандидатуру арбитров, не сообщаются. Суд может вынести решение об отводе некомпетентных или недобросовестных арбитров и в процессе арбитражного разбирательства. В таких случаях процедура назначения арбитров повторяется.

До начала слушаний арбитры готовят акт о компетенции, в который включают перечень спорных вопросов, передаваемых на разбирательство, и основные процедурные правила его проведения.

Акт подписывается сторонами и передается в Суд для утверждения. Формально Суд должен утверждать акт о компетенции только тогда, когда одна из сторон откажется его подписать (п. 3 ст. 18). На практике Суд проверяет этот акт и при наличии подписей сторон и дает рекомендации о необходимых поправках и изменениях. Суд не вмешивается в вопросы существа спора, его рекомендации касаются только процессуальных положений. Окончательное решение по предложенным поправкам и изменениям принимают арбитры. Важную контрольную функцию выполняет Арбитражный суд МТП и при вынесении арбитражного решения по спору. Проект решения, подготовленный арбитрами (или единоличным арбитром), до его окончательного подписания передается в Арбитражный суд для

проверки. Суд может внести изменения по форме решения, не затрагивая свободу арбитров в принятии решения. Суд может лишь «обратить внимание арбитров» на вопросы, касающиеся существа спора. Решение не подписывается, пока оно не было одобрено Судом по его форме. После утверждения Судом решение окончательно подписывается арбитрами и выдается сторонам. Подобная проверка решений Судом направлена на обеспечение возможности принудительного исполнения решения в той стране, где исполнение будет испрашиваться. Данная функция Суда осуществляется достаточно эффективно: по статистике МТП лишь 0,5% всех вынесенных Арбитражным судом решений было отвергнуто национальными судами.

Арбитражный суд играет также решающую роль при решении следующих вопросов:

- при определении места арбитражного разбирательства, если стороны не предусмотрели место проведения арбитража в соглашении. Суд вправе выбрать подходящее место проведения арбитражного разбирательства. Несмотря на то что, штаб-квартира Арбитражного суда МТП находится в Париже, более 80% всех заседаний проводится в других государствах. Решение считается вынесенным в месте проведения разбирательства;
- при продлении процессуальных сроков. Так, Суд устанавливает окончательные сроки для представления сторонами своих первоначальных доказательств и замечаний по арбитражному соглашению или по исковым требованиям; Суд устанавливает окончательные сроки для представления Суду акта о компетенции и проектов решений, которые могут быть при необходимости продлены Судом.

Новый Регламент внес изменения в правила о праве, применимом при рассмотрении спора (ст. 27). Незыблемым остается автономия воли сторон: «Стороны свободны в достижении договоренности относительно закона, который должен применяться составом арбитража по существу спора». При отсутствии соглашения сторон арбитры применяют «нормы права, которые они сочтут подходящими». Новый Регламент вообще не привязывает выбор права к коллизионным нормам; арбитры сами решают, какие нормы права они будут применять. Это могут быть нормы национального права одного или нескольких государств, это могут быть правовые нормы международных договоров, в том числе не инкорпорированные в национальную систему. В любом случае речь идет о применении правовых норм. При этом арбитры принимают во внимание положения контракта и соответствующие торговые

обычаи. Арбитраж может принять на себя полномочия дружеского посредника или решать спор ex aequo et bono, если стороны договорятся об этом.

Естественно, услуги Арбитражного суда МТП не бесплатны: стороны должны оплатить работу арбитров и нести все расходы, связанные с разбирательством дела. Арбитражные расходы обеспечиваются путем залога, вносимого сторонами до начала арбитражного разбирательства в равных долях. Окончательный расчет производится после вынесения решения.

Кроме Арбитражного суда при МТП создан механизм для рассмотрения споров в порядке согласительной процедуры. Этот порядок определяется Согласительным регламентом. При МТП создана Административная комиссия по согласительной процедуре, в которую подается просьба стороны о применении согласительной процедуры. Такая просьба, как и исковое требование, может быть передана через национальный комитет либо непосредственно в Комиссию (в штаб-квартиру МТП в Париже). Председатель Комиссии формирует согласительный комитет из трех членов, задачей которых является вынесение взаимоприемлемого для сторон спора решения.

Согласительная процедура не является обязательной стадией арбитражного разбирательства спора. Сторона может, не заявляя просьбы о согласительной процедуре, прямо обратиться к арбитражному рассмотрению спора. Сторона вправе передать спор в арбитраж и тогда, когда примирительный процесс окончился неудачей. В таком случае ни одно лицо, принимавшее участие в согласительном комитете, не может быть назначено арбитром.

7.3. Правила Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты

Международный коммерческий арбитраж в Швеции. Наиболее представительным постоянно действующим арбитражем в Швеции, рассматривающим международные коммерческие споры, является Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты. Обращение к Стокгольмскому арбитражу довольно часто встречается в деловой практике российских предпринимателей. Более того, факультативная арбитражная оговорка, одобренная Торгово-промышленной палатой РФ, Стокгольмской торговой палатой и Американской арбитражной ассоциацией в 1992 г. для использования в сфере российско-американской торговли и инвестирования, предусматривает рассмотрение коммерческих споров в Стокгольме.

Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты был учрежден в 1917 г. В настоящее время действует на основе Закона об арбитраже от 4 марта 1999 г. Особенностью Закона является то, что он регулирует деятельность любого арбитража (третейского суда) в Швеции. Его нормы применяются и к международному коммерческому арбитражу. Вместе с тем в Закон включен дополнительный раздел, называемый «Международные вопросы», который содержит специальные нормы, касающиеся арбитражного разбирательства международных коммерческих споров. В соответствии с Законом Стокгольмской торговой палатой был принят новый Регламент Арбитражного института, который действует с 1 апреля 1999 г.

Институт имеет Правление из шести человек, назначаемых Советом директоров Торговой палаты. Возглавляется Правление Председателем и его заместителем (оба должны быть юристами). В составе института есть Секретариат, возглавляемый Генеральным секретарем. С помощью этих органов Арбитражный институт оказывает помощь в формировании арбитражного состава и организации арбитражного процесса. Институт обязан обеспечить конфиденциальность разбирательства и его проведение беспристрастно, экономно и без задержек (ст. 9 Регламента).

Шведское законодательство устанавливает компетенцию арбитража в самом общем виде: гражданско-правовые споры договорного характера. Обязательным условием рассмотрения дела в арбитраже является наличие арбитражного соглашения между сторонами о передаче своего спора в Арбитражный институт. Признаются как арбитражное соглашение в виде оговорки, включенной в текст основного международного коммерческого контракта, так и самостоятельное арбитражное соглашение.

Выбирая арбитраж в Швеции, стороны могут предусмотреть как формирование разового арбитража ad hoc, так и обращение в постоянно действующий Арбитражный институт. Шведское арбитражное законодательство предоставляет сторонам большую свободу в выборе арбитражных процессуальных правил: они могут установить собственные арбитражные правила, обратиться к Регламенту Арбитражного института либо к любому другому действующему регламенту, например к *Регламенту* ЮНСИТРАЛ (в частности, отсылка к этому Регламенту, предусмотрена в российско-американской факультативной арбитражной оговорке 1992 г.). Согласно п. 1 ст. 20 Регламента состав арбитража определяет порядок ведения разбирательства в соответствии с условиями, установленными

арбитражным соглашением и настоящим Регламентом, и с учетом пожеланий сторон.

Однако никакой выбор не означает уход от шведского процессуального и, в частности, арбитражного законодательства. Его императивные нормы будут применяться к разбирательству спора всегда, независимо от выбора сторон. Например, норма, согласно которой при наличии нескольких арбитров один из них непременно должен быть председателем сформированного арбитражного суда; или норма, предоставляющая стороне спора право при наличии сомнений в арбитражном соглашении обратиться в шведский суд; или норма о судьбе арбитражного соглашения при уступке прав и обязанностей по основному договору: при уступке «арбитражное соглашение применяется между оставшейся стороной и новой стороной только в случае, если они достигли соглашения об этом» (ст. 3 Закона). Тем самым юридическая самостоятельность арбитражного соглашения по отношению к основному договору проявляется еще в большей степени. Важной императивной нормой является норма Закона, предъявляющая требование к арбитру в беспристрастности. Согласно ст. 8 арбитр должен быть беспристрастным; по требованию стороны он должен быть отозван, если существует какое-либо обстоятельство, которое с определенной степенью вероятности может уменьшить доверие к его беспристрастности. Такие обстоятельства существуют всегда в следующих случаях: 1) если арбитр или лицо, близкое ему, является стороной или может извлечь пользу или получить прибыль от спора; 2) если арбитр или лицо, близкое ему, является директором компании или другой ассоциации, которая является стороной или иным образом представляет сторону или другое лицо, которое может извлечь пользу или получить прибыль от спора; 3) если арбитр занимает позицию в споре как эксперт или другим образом помогает стороне в подготовке или ведении ее дела в споре; 4) если арбитр получил или договорился о компенсации от стороны.

Арбитражное соглашение обладает юридической автономностью от основного контракта, что неоднократно признавалось в решениях Верховного суда Швеции. В то же время до арбитражного разбирательства или в процессе разбирательства сторона имеет право обратиться в суд с иском о признании недействительности арбитражного соглашения. В случае, если суд найдет убедительными доказательства этой стороны, он выносит распоряжение о запрете проведения арбитражного разбирательства.

Арбитражное соглашение определяет пределы компетенции сформированного состава арбитража. Арбитры не имеют права рассматривать вопросы, выходящие за его пределы. Если решение по такому вопросу все же будет вынесено, то заинтересованная сторона вправе оспорить его в судебном порядке.

Арбитражное разбирательство начинается с подачи исковых требований в секретариат Арбитражного института, в которых должны быть доказательства наличия арбитражного соглашения. Секретариат направляет исковые требования ответчику и предлагает назначить своего арбитра. Ответчик направляет свои объяснения.

Большинство правил, определяющих арбитражную процедуру, носит диспозитивный характер и применяется только тогда, когда стороны не договорились об ином. Согласно Регламенту формируется арбитражный суд из трех человек, если только Институт, принимая во внимание сложность дела, цену спора и другие обстоятельства, не решит, что спор подлежит разрешению единоличным арбитром (п. 1 ст. 16 Регламента). Каждая сторона назначает своего арбитра. Третьего арбитра, который будет выполнять функции председателя сформированного суда, назначает Институт. Стороны при назначении арбитров не связаны со списком арбитров; арбитром может быть назначен гражданин любого государства. Есть одно императивное требование, предъявляемое к арбитру: он должен быть независимым и беспристрастным (ст. 17 Регламента). Вместе с тем Арбитражный институт может освободить назначенного арбитра, если тот либо фактически не может выполнять свои функции, либо выполняет свои функции ненадлежащим образом (ст. 19 Регламента). Это явление называется в Регламенте дисквалификацией арбитра, однако четких оснований для ее применения в Регламенте нет.

В арбитражном разбирательстве различаются три стадии: первая — предварительное слушание, на котором на основе материалов, представляемых в письменном виде, устанавливаются взаимные претензии и формулируются вопросы, подлежащие рассмотрению; вторая — основное слушание, осуществляемое в устной форме, на котором стороны доказывают свои позиции, выслушиваются свидетели; третья — окончательное слушание, на котором каждая сторона обобщает все факты, представляет все необходимые законодательные материалы той страны, на право которой она ссылается.

При решении вопроса, материальное право какого государства должно быть применено для разрешения спора, арбитраж прежде всего будет руководствоваться волей сторон (lex voluntatis), т. е. применит то право, которое стороны избрали. При отсутствии соглашения сторон арбитраж применяет закон или правовые нормы, которые он считает наиболее подходящими (ст. 24 Регламента). Аналогичное правило, как было рассмотрено выше, содержится в Регламенте Международного арбитражного суда при МТП. Арбитраж может также разрешать спор по справедливости или в качестве мирового посредника, если стороны уполномочили его действовать таким образом.

Решение принимается большинством голосов арбитров, подписывается всеми арбитрами. Если арбитр, присутствующий при вынесении решения, не поставил свою подпись, решение считается действительным. Согласно Регламенту решение должно быть вынесено не позднее шести месяцев после того, как был сформирован состав арбитражного суда, продление срока возможно только по решению Арбитражного института. Решение арбитражного суда является окончательным и не подлежит пересмотру по существу. Но оно может быть оспорено стороной в течение трех месяцев со дня его получения. Иск против решения принимается Окружным судом по месту проведения арбитража; если место проведения арбитража не указано в арбитражном решении, иск может быть подан в Окружной суд Стокгольма. Решение может быть оспорено как по общепринятым мотивам (нарушения арбитражного соглашения и нарушения процессуальных прав сторон), так и по некоторым дополнительным основаниям. Например, оно может быть оспорено, если арбитры вынесли его по истечении периода времени, оговоренного сторонами; если арбитр не обладал квалификацией исполнять свои обязанности арбитра; если документ, на который полагались как на доказательство, был подделан или содержал намеренно недостоверную информацию и др.

7.4. Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений

10 июля 1958 г. на Конференции ООН в Нью-Йорке была принята Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Нью-Йоркская конвенция пользуется большим признанием, в ней участвует более 120 государств. Россия в порядке правопреемства СССР является ее участницей с 10 августа 1960 г. На территории России Конвенция действует с оговоркой, что в отношении

решений, вынесенных на территории государств, которые не являются участниками Конвенции, ее правила будут применяться лишь на условиях взаимности.

Нью-Йоркская конвенция обязывает государства признавать и исполнять иностранные арбитражные решения так же, как и решения собственных арбитражей.

В целом Конвенция устанавливает довольно надежные гарантии для исполнения иностранных арбитражных решений, вынесенных не только в другой стране-участнице, но в любой иной стране, а также гарантии признания соглашений об арбитраже, исключающих споры из юрисдикции государственных судов.

Третьим направлением сотрудничества государств в рассматриваемой области является создание специализированных международных арбитражных центров для разрешения определенных видов коммерческих споров, представляющих повышенный интерес для развития международных торгово-экономических отношений. В частности, на основе Конвенции о разрешении инвестиционных споров между государствами и лицами иных государств был учрежден Международный центр по разрешению инвестиционных споров (МЦРИС). Конвенция была разработана под эгидой Международного банка реконструкции и развития, принята 18 марта 1965 г. и вступила в силу 14 октября 1966 г. (ее обычно называют Вашингтонской конвенцией). В ней участвует более 100 государств. Россия подписала ее, но не ратифицировала.

МЦРИС — уникальный постоянно действующий арбитражный орган, созданный в форме организации, обладающей международно-правовой правосубъектностью (ст. 18), со своей специальной Юрисдикцией. Центр разрешает споры, отвечающие одновременно трем условиям: а) разрешаются только споры между государством—участником Конвенции и физическим или юридическим лицом другого государства — участника Конвенции; б) спор должен быть инвестиционным, т. е. правовой спор, возникающий Непосредственно из инвестиций; в) необходимо наличие соглашения в письменной форме, заключенного между сторонами спора,

о передаче его на рассмотрение в Центр (ст. 25). Конвенция не предусматривает обязательной передачи инвестиционных споров в Центр.

Вашингтонская конвенция устанавливает два механизма разрешения инвестиционных споров: примирительную процедуру и арбитражную процедуру. Они не соподчинены между собой: стороны спора вправе избрать

любую из них либо использовать обе процедуры. Отличительной чертой Конвенции является то, что она обеспечивает создание относительно законченной системы арбитражного процесса. В ней содержатся нормы, регулирующие порядок формирования арбитражного суда для рассмотрения конкретного спора; нормы, определяющие его компетенцию, а также соотношение его компетенции с компетенцией национальных судов; нормы, решающие вопросы выбора применяемого права; нормы, устанавливающие порядок признания и исполнения арбитражных решений, вынесенных в соответствии с Конвенцией, и др.

Положения об арбитраже содержат многие двусторонние договоры с участием России. Это торговые договоры, договоры об экономическом и научно-техническом сотрудничестве, договоры об оказании взаимной правовой помощи. За последнее время Россия стала участницей значительного числа двусторонних соглашений о взаимной защите иностранных инвестиций. Все они содержат норму о том, что споры между иностранным инвестором и принимающим государством, касающиеся размера и порядка осуществления компенсации за принудительно изъятые капиталовложения, разрешаются либо в арбитраже, либо в каком-либо постоянно действующем арбитраже.

Таким образом, сложилась целая система межгосударственных договоров и иных международных актов, предусматривающих решение широкого комплекса вопросов, связанных с арбитражным рассмотрением коммерческих споров. С одной стороны, это свидетельствует о значимости коммерческого арбитража для развития международного торгово-экономического сотрудничества, а с другой - это способствует созданию надежно и эффективно функционирующей системы рассмотрения международных коммерческих споров.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ (ЭКЗАМЕНУ)

1. Основные международные организации и их функции.
2. Система ООН и ее структура.
3. Всемирная торговая организация (ГАТТ\ВТО): структура, цели, функции, принципы.
4. Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО): структура, цели, функции, основные направления деятельности.
5. Международный валютный фонд: структура, цели и функции.
6. Основные международные экономические организации, их структура и цели.

7. Роль международных организаций в системе мирохозяйственных связей.

8. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: основные положения и сфера применения.

9. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: обязанности продавца и покупателя.

10. Укажите случаи, в которых не применяется Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

11. Каким образам подлежат разрешению вопросы, относящиеся к предмету регулирования Венской конвенции ООН (1980 г.), которые в ней прямо не разрешены?

12. Какова форма заключения договоров купли-продажи согласно положений Венской конвенции ООН (1980 г.)?

13. Что является существенным нарушением договора, согласно Венской конвенции ООН?

14. Назовите .основные обязанности продавца по договору купли-продажи, согласно Венской конвенции ОО Н о договорах международной купли-продажи.

15 Укажите случаи когда, согласно Венской конвенции ООН (1980 г.), товар не соответствует договору.

16. Ответственность продавца, по Венской конвенции ООН (1980г).

17. Обязанности продавца и права покупателя по Венской конвенции ООН (1980г.), в случае досрочной поставки несоответствующего товара.

18. Как, согласно Венской конвенции ООН (1980 г.), продавец обязан поставить товар, основанный на промышленной или интеллектуальной собственности третьих лиц?

19. Венская конвенция ООН (1980 г.) о случаях, когда в договоре не установлена цена.

20. Венская конвенция ООН (1980 г.) об определении формы, размеров и иных данных, характеризующих товар (т.е. о спецификации).

21. Переходит ли, согласно Венской конвенции ООН (1980) риск на покупателя, если товар не был идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, отгрузочной документации и т.д.?

22. Когда переходит риск с продавца на покупателя в отношении товара, находящегося в пути, согласно Венской конвенции ООН (1980г.)?

23. В каких случаях, согласно Венской конвенции ООН (1980 г.), сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после

заключения договора становится видно, что другая сторона в значительной части не исполнит своих обязательств?

24. Можно ли, согласно Венской конвенции ООН (1980 г.), взыскать разницу в ценах по совершенной сделке, а также любые убытки (согл. ст. 74 Конвенции), если договор расторгнут и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар или продавец перепродал товар?

25. Можно ли, согласно Венской конвенции ООН (1980 г.), 'требовать проценты за просрочку в уплате цены или иных денежных сумм и каким образом?

26. Генеральное соглашение по товарам и услугам (ГАТТ).

27. Документы, регулирующие внешнеэкономические расчеты. Основные положения.

28. Основные международные документы, регламентирующие инвестиционное сотрудничество.

29. Документы, регулирующие вопросы права на интеллектуальную собственность.

30. Документы, регулирующие международные смешанные перевозки грузов.

31. Документы, регулирующие международные морские, железнодорожные, автоперевозки грузов.

32. Основные положения арбитражного регламента ЕЭК ООН.

33. Основные положения арбитражного регламенте ЕЭК ООН.

34. Основные положения регламента арбитражного суда Международной торговой палаты.

35. Международная торговая палата: структура, цели, функ-ции.

,

Задания к выполнению практических работ

№1

Вариант 1.

1. В чьей компетенции находится механизмам ограничения в применении валютного, тарифных и нетарифных мер и регулирования различных государств

а) ВТО;

б) МВФ;

в) СЭВ;

г) ОПЕК.

2. Перераспределение компетенции между государствами и международными организациями произошло в результате:

а) формирования глобальной правовой системы;

б) интеграционных процессов в экономике;

в) напряжённости политических отношений.

3. Какие организации следует отнести к универсальным и региональным:

а) Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе — ОБСЕ;

б) Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНИСТРАЛ;

в) группа Всемирного банка и МБРР;

г) Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС;

д) Организация ООН по промышленному сотрудничеству (ЮНИДО);

4. Пронумеровать в хронологической последовательности образование международных организаций:

Международная торговая организация (МТО);

Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ);

Всемирная торговая организация (ВТО).

5. Примерное количество стран-участниц ВТО:

а) 100;

б) 150;

в) 200;

г) 300.

6. Положительные стороны вступления России в ВТО:

7. ООН и другие международные организации основаны на принципе:

а) дискриминации государств;

б) равенства государств;

в) зависимости права голоса государства от размера пая при вступлении в организацию.

г) зависимости права голоса от их экономического и промышленного веса;

д) обязательное единогласие.

8. Международные экономические организации (например, МВФ, МБРР) основаны на принципе:

а) дискриминации государств;

б) равенства государств;

в) зависимости права голоса государства от размера пая при вступлении в организацию.

г) зависимости права голоса от их экономического и промышленного веса;

д) обязательное единогласие.

9. Источники *международного* права могут быть источниками международного *экономического* права

а) да;

б) нет.

10. В МЭП распространено деление договоров на «договоры-сделки» (или «самоисполнимые договоры») это:

а) торговые договоры устанавливающие принципы торгово-экономических отношений,

б) соглашения о взаимной поставке товаров в течение согласованного срока, в) о строительстве объектов (трубопровод, АЭС),

г) о поставке имущества в рамках экономической помощи,

и «договоры-сделки» (или «самоисполнимые договоры»).

11. Принципы МЭП - правовое положение юридических и физических лиц одной страны на территории другой; принципы торговых отношений;

порядок применения тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных и ограничительных мер; порядок торговых расчетов; вопросы транзита товаров, судоходства; порядок разрешения споров; получили свое закрепление и развитие в:

а) двусторонних договорах;

б) многосторонних договорах.

12. Примерное количество стран-участниц ВТО:

а) 100;

б) 150;

в) 163;

г) 185.

13. Членами международных организаций могут быть:

а) части государств;

б) суверенные государства;

в) предприниматели.

14. Цели ООН:

а) подержание международного мира и безопасности;

б) предоставление кредитов на возмездной основе;

в) осуществлять многостороннее сотрудничество в разрешении международных проблем;

г) центр согласования действий наций.

15. Главными органами ООН являются:

а) Генеральная ассамблея (ГА)

б) ВТО;

в) Совет Безопасности;

г) Экономический и Социальный Совет;

д) Юнеско;

е) Совет по опеке;

ё) Международный суд;

ж) МВФ;

з) Секретариат, Верховный комиссар по правам человека

16. На какие группы международные организации принято подразделять:

а) межправительственные и неправительственные;

б) общеэкономические и отраслевые экономические;

в) общеполитические и военные;

г) универсальные и региональные;

д) организации общей компетенции и организации специальной компетенции

Вариант 2.

1. Основные функции международного права:

а) разграничение сфер действия суверенитета государств;

б) ограничение сфер действия суверенитета государств;

в) определение сфер действия суверенитета государств;

2. В настоящее время компетенция государств ограничивается в применении валютного, тарифных и нетарифных мер и регулирования?

а) да;

б) нет

3. Сколько примерно в настоящее время насчитывается международных межправительственных организаций:

а) 300;

б) 500;

в) 1000;

г) 100.

4. Какие организации относятся к международным экономическим организациям:

а) Всемирная торговая организация (ВТО);

б) Международный валютный фонд (МВФ),

в) Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ);

г) Организация международной гражданской авиации (ИКАО).

5. Какие организации следует отнести к межправительственным и неправительственным:

а) Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе — ОБСЕ;

б) Комиссия ООН по праву международной торговли ЮНИСТРАЛ;

в) Международная торговая палата — МТП;

г) Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС;

д) Евразийское экономическое сообщество — ЕврАзЭС

6. Какие организации следует отнести к общеэкономическим и отраслевым:

а) Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН);

б) Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ);

в) Международная торговая палата — МТП;

г) Организация ООН по промышленному сотрудничеству (ЮНИДО);

д) группа Всемирного банка и МБРР;

е) Международная ассоциация развития (МАР);

ж) Организация стран — экспортеров нефти — ОПЕК)

з) Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества — АТЭС;

и) Евразийское экономическое сообщество — ЕврАзЭС

7. Дата образования Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР);

а) 1944г.

б) 1948г.

в) 1993г.

8. Из-за какого противодействия Устав МТО не был ратифицирован;

а) Администрации СССР;

б) Сената США;

в) Парламента Великобритании;

г) Рады Украины

9. Отрицательные последствия вступления России в ВТО:

10. Международные экономические организации (например, МВФ, МБРР) основаны на принципе:

а) дискриминации государств;

б) равенства государств;

в) зависимости права голоса государства от размера пая при вступлении в организацию.

г) зависимости права голоса от их экономического и промышленного веса;

д) обязательное единогласие.

11. Экономические организации (МВФ, ВТО, региональные и универсальные банки) снабжены ли полномочиями:

а) судебными (толкование уставов и разрешение споров);

б) регулированием своих общих и специальных сфер;

в) предоставлением гарантий (своих финансовых ресурсов или использования права на принятие исключений);

г) организацией контроля с использованием санкций.

д) вышеперечисленные ответы неверны;

е) все вышеперечисленные ответы верны;

12. В МЭП распространено деление договоров на «договоры-законы» (или «правоустанавливающие» договоры) это:

а) торговые договоры устанавливающие принципы торгово-экономических отношений;

б) соглашения о взаимной поставке товаров в течение согласованного срока, в) о строительстве объектов (трубопровод, АЭС),

г) о поставке имущества в рамках экономической помощи,

и «договоры-сделки» (или «самоисполнимые договоры»).

13. В зависимости от уровня сторон договора, в МЭП различают договоры:

а) межгосударственные;
б) межправительственные;
в) межрегиональные;
г) межведомственные.

14. ВТО утвердило:
а) Бреттонвудское соглашение;
б) Марракешское соглашение .

15. Принципы МЭП - нормы, регулировавшие ограничительную торговую практику; нормы по использованию международных товарных соглашений как формы стабилизации сырьевых рынков; принцип наибольшего благоприятствования (ПНБ) и принцип недискриминации при установлении запрещений и ограничений, либерализации в торговле получили свое закрепление и развитие в:
а) двусторонних договорах;
б) многосторонних договорах.

16. Россия имеет статус ООН:
а) наблюдателя;
б) членства

№2.
Вариант 1

1. Главными органами ООН являются:
а) Генеральная ассамблея (ГА)
б) ВТО;
в) Совет Безопасности;
г) Экономический и Социальный Совет;
д) Юнеско;
е) Совет по опеке;
ё) Международный суд;
ж) МВФ;
з) Секретариат, Верховный комиссар по правам человека

2. Россия имеет статус ВТО:
а) наблюдателя;
б) членства.

3. Образование ЮНКТАД:

а) 1944г.;
б) 1952г. ;
в) 1962г.;
г) 1993г.

4. МОКК –
а) международная организация по кофе;
б) международная организация по какао;
в) международная организация по натуральному каучуку;

5. МОС –
а) международная организация по кофе;
б) международная организация по сахару;
в) международная организация по натуральному каучуку

6. МВФ осуществляет кредитные операции:
а) физическим лицам;
б) представителям бизнеса;
в) ЦБ;
г) Казначействам;
д) Стабилизационным фондам.

7. Для членства МВФ квота необходима:
а) да;
б) нет;
в) влияет на членство;
г) не имеет никакого отношения на значимость государства

8. К международным экономическим организациям, регулирующим мировую торговлю относятся:
а) ГАТТ\ВТО;
б) ЮНКТАД;
в) ЮНИСТРАЛ;
г) МВФ;
е) МБРР;
ё) МАИГ

9. Всемирный банк объединяет какие из четырёх структур:

а) МБРР;

б) МВФ;

в) МАИГ;

г) МФК;

д) МАР

10. Цель ГАТТ

а) главный нормативный акт, регулирующий на многостороннем уровне «видимую» международную торговлю (товарами);

б) главный нормативный акт, регулирующий на многостороннем уровне «невидимую» международную торговлю (услугами);

в) определение ПНБ, РНБ;

г) принцип предоставления национального режима в отношении внутренних правил

11. Цели МАИГ:

а) поощрение и содействие инвестиций развивающимся странам;

б) предоставление гарантий и страхование;

в) поддержание платёжных балансов отдельных стран;

г) повышение производительности труда;

д) повышение уровня жизни.

12. Регламентирует ли ГАТТ применение антидемпинговых и компенсационных пошлин в случае субсидирования (№ статьи 6), что необходимо учитывать (№ статьи16)

а) да;

б) нет

13. Определяет ли общие принципы оценки товара для таможенных целей (№ статьи1).

а) да;

б) нет

14. Разрешает ли ГАТТ нетарифное ограничение экспорта\импорта в целях обеспечения своего внешнего финансового положения,

предотвращения угрозы сокращения валютных резервов, равновесия платежного баланса (№ статьи). (8,11,12)

а) да;

б) нет

15. Инициаторы создания ЮНКТАД:

а) США;

б) Социалистические страны;

в) страны «третьего мира».

16. ГАТТ провозглашает принцип свободы транзитных перевозок (№ статьи 5):

а) да;

б) нет

Вариант 2.

1. Какие из комитетов специализируются в деятельности ЮНКТАД:

а) по сырьевым товарам;

б) по готовым изделиям;

в) по морским перевозкам;

г) по кредитованию международной торговли;

д) по грузовым перевозкам;

е) по защите авторских прав.

2. Каков первоначальный состав ЮНКТАД:

а) 50 стран-участниц;

б) 77 стран-участниц;

в) 83 стран-участниц;

г) 100 стран-участниц.

3. Какие из представленных конвенций можно занести в актив ЮНИСТРАЛ (комиссии ООН по праву международной торговли):

а) Конвенция ООН о морской перевозке грузов («Гамбургские правила»);

б) ИНКОТЕРМС;

в) «Венская конвенция».

4. МОК –

а) международная организация по кофе;

б) международная организация по какао;

в) международная организация по натуральному каучуку;

5. МОНК –

а) международная организация по кофе;

б) международная организация по какао;

в) международная организация по натуральному каучуку;

6. Цели МВФ:

а) содействие международному валютному сотрудничеству;

б) создание благоприятных условий для международной торговли;

в) прямое участие в осуществлении заграничных капиталовложений;

г) предоставление кредитов.

7. Какие из представленных комитетов входят в состав МВФ:

а) Совет Управляющих;

б) Временный комитет;

в) Комитет развития;

г) Исполнительный совет;

д) Управляющий;

е) персонал;

ё) все входят;

ж) а, б, в, г.

8. К международным валютно-кредитным и финансовым организациям относятся:

а) ГАТТ\ВТО;

б) ЮНКТАД;

в) ЮНИСТРАЛ;

г) МВФ;

д) Всемирный банк;

9. Цели МБРР:

а) прямое участие в осуществлении заграничных капиталовложений;

б) создание благоприятных условий для международной торговли;

в) поддержание платёжных балансов отдельных стран;

г) повышение производительности труда;

д) повышение уровня жизни.

10. Цели МАР:

а) прямое участие в осуществлении заграничных капиталовложений;

б) создание благоприятных условий для международной торговли;

в) поддержание платёжных балансов отдельных стран;

г) повышение производительности труда;

д) повышение уровня жизни.

11. В отношении чего распространяется механизм наибольшего благоприятствования :

а) таможенных пошлин и сборов;

б) методов их взимания;

в) перевода платежей за импорт/экспорт;

г) мер регулирования импорта/экспорта;

д) взаимных таможенных уступок.

е) нет правильных ответов;

ё) а,б,в,г,д

12. Распространяет ли РНБ на требования, предъявляемые к маркировке товаров(№ статьи1). (9)

а) да;

б) нет

13. Чем должны руководствоваться государственные предприятия в ходе экспортно-импортных операций (№ статьи 17):

а) исключительно коммерческими соображениями;

б) допускать дискриминации;

в) оказание гуманитарной помощи

14. Применяется ли ГАТТ между двумя государствами-участниками, если они не вели переговоры по тарифным уступкам или одно из них не соглашается на применение положений, (№ статьи 35):

а) да

б) нет

15. Может ли быть предъявлен отказ от взаимности при предоставлении развитыми государствами преференций в пользу развивающихся стран (№ статьи 36).

а) да

б) нет

№3.

1 Вариант

1. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венской конвенции 1980 г.).

2. Содержание понятий "международная торговая сделка", "международный договор купли-продажи". Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров (Конвенция, ст. 1—4).

3. Обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции (ст. 30), в том числе:

- по поставке товара и передаче документов (ст. 31—34);
- в отношении соответствия поставляемого товара условиям договора, осмотра товара покупателем и определения его несоответствия условиям поставки (ст. 35-40);
- в отношении прав и притязаний третьих лиц на поставляемый товар (ст. 35—44).

4. Права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом (ст. 45—52).

5. Обязательства покупателя (ст. 53), в том числе в отношении уплаты цены (ст. 54— 59) и принятия поставки (ст. 60).

6. Права продавца и средства его правовой защиты в случае нарушения договора покупателем (ст. 61—65).

7. Условия о переходе риска с продавца на покупателя (ст. 66—70).

8. Условия о нарушении и расторжении договора (ст. 71—73; 81—84).

9. Условия о возмещении убытков за нарушение одной из сторон условий договора (ст. 74-78).

10. Освобождение от ответственности за неисполнение договора (ст. 79—80).

11. Условия о сохранении товара (ст. 85—88).

12. Применимость Конвенции к договорам купли-продажи (ст. 93, 94, 96).

13. Модель международной торговой сделки, разработанная ЕЭК ООН.

14. Характерные черты международных торговых сделок в современных условиях.

15. Раскройте основную суть содержания Венской конвенции.

16. Определите на основе модели международной торговой сделки последовательность действий экспортера.

17. Кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.

18. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: основные положения и сфера применения (Венская конвенция 1980).

19. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: обязанности продавца и покупателя.

20. Обязанности продавца и покупателя по Венской конвенции ООН в случае досрочной поставки несоответствующего товара.

21. Как согласно Венской конвенции продавец обязан поставить товар, основанный на промышленной или интеллектуально собственности третьих лиц?

22. Венская конвенция ООН о случаях, когда в договорах не установлена цена.

23. Ответственность продавца

24. Венская конвенция об определении формы, размеров и иных данных, характеризующих товар (спецификация).

25. Переходит ли , согласно Венской Конвенции ООН (1980 г.) риск на покупателя, если товар не был идентифицирован для целей данного договора путём маркировки, отгрузочной документации

26. В каких случаях согласно Венской конвенции ООН покупатель может снизить цену товара?

2 Вариант

1. Случаи, в которых не применяется Венская конвенция ООН о договорах купли – продажи товаров

2. Разрешение вопросов, относящиеся к предмету регулирования «Венской конвенции», которые в ней прямо не разрешены

3. Что является существенным нарушением договора, согласно Венской конвенции

4. Форма заключения договора купли-продажи, согласно положениям Венской конвенции

5. Случаи, согласно Венской конвенции, когда товар не соответствует договору

6. Венская конвенция ООН об определении формы, размеров и иных данных, характеризующих товар (спецификация)

7. Переходит ли согласно Венской конвенции риск на покупателя, если товар не был идентифицирован путём маркировки, отгрузочной документации и пр.

8. Когда переходит риск с продавца на покупателя в отношении товара, находящегося в пути, согласно Венской конвенции

9. В каких случаях, согласно Венской конвенции сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона в значительной части не исполнит своих обязательств?

10. Можно ли взыскать разницу в ценах по совершенной сделке, а также любые убытки (ст.74), если договор расторгнут и в разумный срок после расторжения покупатель купил товар или продавец перепродал товар?

11. Можно ли требовать проценты за просрочку в уплате цены или иных денежных сумм и каким образом?

12. Регулирует ли Венская конвенция ООН отношения между контрагентами разных стран, зарегистрированных на территории одного государства?

13. Учитываются ли при разработке «Принципов международных коммерческих договоров» нормы Венской конвенции ООН и каким образом?

14. Какова структура Венской конвенции ООН?

15. В чём заключается значение Венской конвенции ООН?

16. В чём заключаются обязанности продавца и покупателя согласно Венской конвенции в договорах международной купли-продажи?

17. Какие международные организации разрабатывают основные документы по проблемам международной торговли и экономического сотрудничества.

18. Каким образом подлежат разрешению вопросы, относящиеся к предмету регулирования Венской конвенции ООН, которые в ней прямо не разрешены?

19. Регулирует ли Венская конвенция ООН действительность самого договора и его сторон?

20. Если товаром причинён вред здоровью или повлёк смерть, применяется ли Венская конвенция ООН в отношении ответственности продавца?

21. Сторона имеет несколько коммерческих предприятий. Какое из них применяется принимается во внимание, согласно Венской конвенции ООН?

22. Регулирует ли Венская конвенция ООН действительность самого договора и его положений?

23. Считается ли сообщение по телетайпу письменной формой заключения договора?

24. Регулирует ли Венская конвенция ООН куплю-продажу услуг?

25. В каких случаях согласно Венской конвенции ООН продавец может заявить о расторжении договора?

26. В каких случаях согласно Венской конвенции ООН покупатель может заявить о расторжении договора?

№4.

1. Вариант

1. Какова цель Инкотермс?
2. Какими вопросами ограничена сфера действия Инкотермс?
3. Инкотермс рассматривает вопросы:
4. Инкотермс предназначены:
5. Какова основная причина последовательных редакций Инкотермс?
6. Кто непосредственно работал над формированием ИНКОТЕРМС?
7. Что означают группы : **E, F, C,D и их подгруппы?**

	Группа E Отправление
XW	Франко завод (... название места)
	Группа F Основная перевозка не оплачена
CA	Франко перевозчик (... название места назначения)
	Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

AS	
OB	Франко борт (... название порта отгрузки)
	Группа C Основная перевозка оплачена
FR	Стоимость и фрахт (... название порта назначения)
IF	Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)
PT	Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)
IP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)
	Группа D Прибытие

8.В чём различие терминам FAS и FOB?

2. Вариант

1. Когда (в каком случае) риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит от продавца к покупателю? Что необходимо для этого сделать?

2. что означает «нет обязательств»?

3. Возможно ли на усмотрение сторон договора вносить уточнения в термины Инкотермс? К чему это может привести?

4. В редакции Инкотермс 2000 термины FAS и DEQ на кого возлагают обязанность таможенной очистки товара для экспорта?

5. На кого возлагаются затраты по осмотру товара?

6. Какой термин используют при поставки товара «через поручни судна»?

7. Какой термин используют при передаче товара перевозчику для последующей погрузки на судно?

8. Все разногласия, вытекающие из/или в связи с настоящим договором, где и кем должны окончательно разрешаться?

№. 5.

1. В каком случае контракт на ПОСТАВОКУ МАШИННОГО ОБОРУДОВАНИЯ считается заключённым?

2. В чьей собственности находятся чертежи и пояснительные документы?

3. Куда может включаться стоимость упаковки?

4. Кто организует осмотр и испытания и на чей счёт относятся затраты?

5. Когда и на кого переходит риск?

6. Как осуществляется поставка?

7. В каком порядке производятся платежи?

8. Гарантия и ответственность в соответствии с ПОСТАВОКОЙ МАШИННОГО ОБОРУДОВАНИЯ?

9. Случаи, освобождающие от ответственности в соответствии с ПОСТАВОКОЙ МАШИННОГО ОБОРУДОВАНИЯ?

№6.

1. Какие типы соглашений государства заключают, чтобы поощрить инвестиции друг друга?

2. Цель заключения торговых договоров?

3. Как и где должны рассматриваться и разрешаться споры по иностранным инвестициям?

4. С какой целью заключаются Соглашения о налогообложении?

5. Кто занимается вопросами вопросом налогообложения иностранных инвестиций?

6. Предусматривается ли избежание двойного налогообложения?

7. Какова Главная цель двухсторонних договоров об инвестициях?

8. Какова структура соглашений об инвестициях?

9. Куда можно обращаться при возникновении инвестиционных?

10. В чём заключается принцип суброгации?

11. Какие соглашения имеют преимущественную силу?

12. На какой период распространяется действие Соглашения?

13. Когда получили своё начало многостороннее регулирование отношений по инвестициям?

14.Какая структура оказывает особое влияние в вопросах иностранного инвестирования?

15. Как должна осуществляться деятельность предприятий с иностранным капиталом?

16. Что регламентирует Хартия экономических прав и обязанностей государств?

4.Учебно-методическое обеспечение дисциплины

1. Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью. Конспект лекций./ Приор, Москва, 2005.

2.К.А. Бекяшев, Е.Г. Моисеев. Таможенное право. / Учебное пособие. М.: Проспект, 2004г.

3. . Герчиковя И.Н. Международное коммерческое дело. Практикум: Учеб. пособие для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

4. Г.К. Дмитриева Международное частное право. Учебник. М. Проспект, 2004г.

5. С.И. Долгов, И.И. Кретов Предприятие на внешних рынках \ Внешнеторговое дело, 2002г.

6.И.И. Кретов Логистика во внешнеторговой деятельности. \Учебное пособие. Москва, 2006г.

7.В.М. Шумилов Международное экономическое право. Ростов-на-Дону: Проспект, 2003г.

8. Яблукова Р.З. Международные экономические отношения. / Учебное пособие. М.: Проспект, 2004г.

ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Часть I Сфера *применения и общие положения*
Глава I. Сфера применения
Статья 1

1. Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между органами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

А) когда эти гос-ва являются Договаривающимися;

Б) когда согласно нормам международного частного права применимо право Договаривающегося гос-ва.

2. То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных; государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает из договораор из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3. Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статтус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

Статья 2 Конвенция не применяется к продаже:

а) 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 приобретают такого использования;

б) с аукциона;

в) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу законе

г) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег

д) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

е) электроэнергии.

Статья 3

1. Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берёт на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

2. Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы предоставлении иных услуг.

Статья 4

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажии и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого ДОГОРА. В частности, поскольку иное право не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

а) действительности самого договора или каких-либо из его положений *или* любого обычая;

б) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Статья 5

Настоящая Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Статья 6

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо, при условии наблюдения статьи 12, отступить от любого из ее положений или изменить его действие.

Глава II. Общие положения

Статья 7

1. При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2. Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов — в соответствии с правом, применяемым в силу норм международного частного права.

Статья 8

1. Для целей настоящей Конвенции заявление и иное поведение стороны толкуются в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение.

2. Если предыдущий пункт не применим, то заявления и иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах.

3. При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и последующее поведение сторон.

Статья 9

1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, установленной ими в своих взаимных отношениях.

2. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Статья 10

Для целей настоящей Конвенции:

а) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

б) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Статья 11

Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Статья 12
Любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей 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 статьи 96 настоящей Конвенции. Стороны не могут отступать от настоящей статьи или изменять ее действие.
Статья 13
Для целей настоящей Конвенции под "письменной формой" понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу. Часть II *Заключение договора*
Статья 14
1. Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определенно 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:
а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной;
б) 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 сами по себе не являются акцептом.
2. Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия 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 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 относящегося к отправке товара или совершенного 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 отличные 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, 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 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, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет си/ту 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 оферт вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции.
Статья 24
Для целей части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое выражение намерения считаются "полученными" адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу, а если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, то доставлены по его постоянному местожительству.
Часть III *Купля-продажа товаров*
Глава I. Общие положения
Статья 25
Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительнойстепени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением

случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата, и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.

Статья 26

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Статья 27

Поскольку иное прямо не предусмотрено в части III настоящей Конвенции, то если извещение, запрос или иное сообщение даны или сделаны стороной в соответствии с частью III и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его недоставка по назначению не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

Статья 28

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией.

Статья 29

1. Договор может быть изменен или прекращен путем простого соглашения сторон.

2. Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение договора или его прекращение соглашением сторон осуществлялось в письменной форме, не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для нее возможность ссылаться на указанное положение в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

Глава II. Обязательства продавца

Статья 30

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

Разбел 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;

б) 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;

в) 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;
б) 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;
в) 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, которые требуются 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 возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.
Раздел II. Соответствие товара и 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;
б) 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 на компетентность и суждения продавца;
в) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;
г) 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 "а" —"г" 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 38

1. Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.
2. Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия его в место назначения.
3. Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переотправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переотправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Статья 39

1. Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере несоответствия, в разумный срок после того, как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.
2. В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения о нем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

Статья 40

Продавец не вправе ссылаться на положения статей 38 и 39, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

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 и интеллектуальной собственно-сти, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной или другой интеллектуальной собственности:

а) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом ис-пользоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным способом использоваться в этом государстве;

б) в любом в другом случае — по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2. Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях либо когда права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Статья 43

1. Покупатель утрачивает право ссылаться на положения статей 41 или 42, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере права или притязания третьего лица в разумный срок после того, как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

2. Продавец не вправе ссылаться на положения предыдущего пункта, если он знал о праве или притязании третьего лица и о характере такого права или притязания.
Статья 44
Несмотря на положения п. 1 статьи 39 и п. 1 статьи 43, покупатель может снизить цену в соответствии со статьей 50 или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.
Раздел ///. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом
Статья 45
1. Если продавец не исполняет какого-либо из своих облзательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:
а) осуществить права, предусмотренные в статьях 46—52;
б) 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 он не прибегает к средству правовой защиты, не совместимому с таким требованием.
2. Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только тогда, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора и когда 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 устранениинесоответствия 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 исполнения 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 исполнения.
Статья 48
1. При условии соблюдения статьи 49 продавец может даже после установления даты поставки устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без большой задержки, не создавая для покупателя неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем. Покупатель в соответствии с настоящей Конвенцией сохраняет право требовать возмещения убытков.
2. Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, а покупатель не выполняет этой просьбы 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 обязательств 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 п. 2 и 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;

б) в случае непоставки, если продавец не поставляет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с п. 1 статьи 47 или заявляет, что он не осуществит поставки в течение установленного таким образом срока.

2. Однако когда продавец поставил товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, есл;л он не сделает этого:

а) в отношении просрочки в поставке -- в течение разумного срока после того, как он узнал о том, что поставка осуществлена;

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

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

- после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с п. 1 статьи 47, или после того, как продавец заявил, что он не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока;

- после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с п. 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, ко-торую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако покупатель не может снизить цену, если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со статьями 37 или 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями.

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 целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляют 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.

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 мер и соблюдение формальностей, которые могут требоваться согласно договору или законам и предпи-саниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически оформлен, 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.

2. Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает права требовать возмещения убытков.

3. Никакая отсрочка не может быть представлена 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, несовместимому 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 исполнения 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 Конвенции составляет существенное нарушение договора;

б) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с п. 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;

б) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении — в течение разумного срока:

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

— после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с п. 1 статьи 63, или после того, как покупатель заявил, что не исполнит своих обязательств в течение этого срока.

Статья 65

1. Если на основании договора покупатель должен определить форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такой спецификации либо в согласованный срок, либо 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 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.

Глава IV. Переход риска

Статья 66

Утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают 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 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 поставки.

2. Если покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином, риск переходит на покупателя, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3. Если договор касается еще не идентифицированного 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.

Глава V. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя

Раздел /. 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 значительной части своих обязательств в результате:

а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности ;

б) ее поведения в подготовке исполнения или в осуществлении 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 последний 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 продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств. статьи /^
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 разумно обоснованное извещение другой стороне, чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.
3. Требования предыдущего пункта не применяются, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять своих обязательств.
Статья 73
1. Если договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, то неисполнение одной из сторон каких-либо из ее обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, и тогда 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 своевременно.
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 определенным 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 имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупки или перепродажи на основании статьи 75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения 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 этом месте не суще-ствует текущей цены, цена в месте, которое служит заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.
Статья 77
Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять разумные при данных обстоятельствах меры для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающую 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.
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.
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 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 выполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в следующих случаях:
а) когда она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта;
б) когда привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности при условии, что 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 своего обязательства, 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, то последняя 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.
Раздел *V.* Последствия расторжения договора
Статья 81
1. Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание подлежащих возмещению убытков. Расторжение 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. 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 покупатель не может возвратить товар в том же состоянии, в котором он его получил.
2. Предыдущий пункт не применяется:
а) если невозможность вообще возвратить товар или возвратить его в том же состоянии, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;
б) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в статье 38;
в) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли либо 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 возвратить стоимость товара, он должен также уплатить проценты с нее, причем с даты уплаты цены.
2. Покупатель должен передать продавцу весь доход, который получил от товара или его части, в следующих случаях:
а) если он обязан возвратить товар полностью или частично;
б) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же 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 если уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, а покупатель не уплачивает цены, но продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, то он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его 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 меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его оправданные расходы не будут компенсированы продавцом.
2. Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения, а покупатель осуществляет право отказа от него, то он должен вступить во владение товаром за счет продавца при условии, что это может быть еде-лано без уплаты цены и без излишних неудобств или расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находятся 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

неоправданную задержку со вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии, что другой стороне было дано извещение о намерении продать товар.
2. Если товар подвержен скорой порче или его сохранение влечет за собой неоправданные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 85 и 86, должна принять меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.
3. Сторона, продающая товар, имеет право удерживать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товаров. Остаток она должна передать другой стороне.
Часть IV *Заключительные положения*
Статья 89
Депозитарием настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.
Статья 90
Настоящая Конвенция не затрагивает действий любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах — участниках такого соглашения.
Статья 91
1. Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров; она будет оставаться открытой для подписания всеми государствами в центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке до 30 сентября 1981 г.
2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами.
3. Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия ее подписания.
4. Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретаре Организации Объединенных Наций. Статья 92
1. Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано частью I] или частью III настоящей Конвенции.
2. Договаривающееся государство, сделавшее в соответствии с предыдущим пунктом заявление в отношении частей II и III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле п. 1 статьи 1 настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той ее частью, на которую распространяется это заявление.
Статья 93
1. Если Договаривающееся государство имеет две или более территориальные единицы, в которых в соответствии с его Конституцией применяются различные системы права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения может заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем представления другого заявления в любое время.
2. Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется настоящая Конвенция.

3. Если в силу заявления, сделанного в соответствии с данной статьей, настоящая Конвенция распространяется на одну или несколько территориальных единиц, а не на все территориальные единицы Договаривающегося государства, и если коммерческое предприятие стороны находится в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции считается, что это коммерческое предприятие не находится в таком Договаривающемся государстве, если только оно не находится в территориальной единице, на которую распространяется настоящая Конвенция.
4. Если Договаривающееся государство не делает заявления в соответствии с п. 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

Статья 94

1. Два или более Договаривающихся государств, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут в любое время заявить о неприменимости ее к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.
2. Договаривающееся государство, которое по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, применяет правовые нормы, аналогичные или сходные с правовыми нормами одного или нескольких государств, не являющихся участниками настоящей Конвенции, может в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах.
3. Если государство, в отношении которого делается заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договаривающимся государством, то заявление, сделанное с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договаривающегося государства, имеет силу заявления, сделанного в соответствии с п. 1, при условии, что это новое Договаривающееся государство присоединяется к такому заявлению или делает взаимное одностороннее заявление.

Статья 95

Любое государство может заявить при сдаче на хранение своей ратификационной грамоты, документа о принятии, утверждении или присоединении, что оно не будет связано положениями подпункта "б" п. 1 статьи 1 настоящей Конвенции.

Статья 96

Договаривающееся государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со статьей 12 о том, что любое положение статьи 11 и 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве.

Статья 97

1. Заявления в соответствии с настоящей Конвенцией, сделанные во время подписания, подлежат подтверждению при ратификации, принятии или утверждении.
2. Заявления и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.
3. Заявление и Конвенция в отношении соответствующего государства вступают в силу одновременно. Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после этого, вступает в силу в первый день месяца, следующего за исте-

чением шести месяцев после даты его получения депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со статьей 94, вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после получения депозитарием последнего заявления.

4. Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты получения депозитарием данного уведомления.

5. Отказ от заявления, сделанного в соответствии со статьей 94, влечет за собой также прекращение действия (с даты вступления в силу этого отказа) любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

Статья 98

Не допускаются никакие оговорки, кроме тех, которые прямо предусмотрены Конвенцией.

Статья 99

1. Настоящая Конвенция в ступает в силу (при условии соблюдения положения п. *6* статьи 99) в первый день месяца, следующего за истечением 12 месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, включая документ, содержащий заявление, сделанное в соответствии со статьей 92.

2. Если государство ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию либо присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, настоящая Конвенция, за исключением не принятой части, вступает в силу для данного государства (при условии соблюдения положений п. 6 статьи 99) в первый день месяца, следующего за истечением 12 месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении. 3. Государство, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней и которое является участником Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 г. (Гаагская конвенция о заключении договоров 1964 г.), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 г. (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 г.), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует в зависимости от обстоятельств одну или обе Гаагские конвенции, уведомив об этом правительство Нидерландов.

4. Государство — участник Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 г., ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее (или сделавшее) в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 г., уведомив об этом правительство Нидерландов.

5. Государство — участник Гаагской конвенции о заключении договоров 1964г., ратифицирующее, принимающее, .утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее (или сделавшее) в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 г., уведомив об этом правительство Нидерландов.

6. Для целей данной статьи ратификация, принятие, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств — участников Гаагской конвенции о заключении договоров 1964 г. или Гаагской конвенции о купле-продаже 1964 г. не вступают в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в

отношении двух последних Конвенций, не вступит в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, выступающим в качестве депозитария Конвенции 1964 г., с тем чтобы обеспечить необходимую координацию.

Статья 100

1. Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте "а" п. 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте "б" п. 1 статьи 1.

2. Настоящая конвенция применяется только к договорам, заключенным в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте "а" п. 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте "б" п. 1 статьи 1.

Статья 101

1. Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или часть II, или часть III Конвенции, направив депозитарию официальное письменное уведомление.

2. Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением 12 месяцев после получения депозитарием уведомления. Если в уведомлении указан более длительный период вступления денонсации в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого периода после получения депозитарием такого уведомления.[12]

Инкотермс 2000

EXW (EX Works (... named place))
Франко завод (...название места)

Термин «Франко завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение п.11). Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар,	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

[12] *СОВЕРШЕНО в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются аутентичными. В УДОСТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.*

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	
А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать последнему, если это потребуется (см. Введение п.14), полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную или импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).	а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан в оговоренную дату или в пределах оговоренного срока предоставить неотгруженный в какое-либо транспортное средство товар в распоряжение покупателя в названном в договоре месте поставки. При отсутствии в договоре таких указаний, продавец обязан осуществить поставку в обычные для поставки аналогичных товаров место и сроки. Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте поставки.	Покупатель обязан принять поставку товара, как только товар предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьями А.4 и А.7./Б.7.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара— с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4., и— с согласованной даты или согласованного срока для принятия поставки, которые возникают при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6. нести все расходы, связанные с товаром до	Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром с момента поставки товара в

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
момента его поставки в соответствие со статьей А.4.	его распоряжение в соответствии со статьей А.4., и — нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие, либо невыполнения им обязанности принять товар после того, как тот был предоставлен в его распоряжение, либо он не дал надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора — оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте. Покупатель обязан возместить все расходы и сборы, понесенные продавцом при оказании помощи в соответствии со статьей А.2.
А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ	**В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ**
Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о дате и месте, когда и где товар будет предоставлен в его распоряжение.	Если покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, то он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Нет обязательств (см. Введение п.10).	Покупатель обязан направить продавцу соответствующие доказательства о принятии поставки.
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести, если не оговорено иное, расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, включая расходы на осмотр, требуемый властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Обязанности продавца

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для экспорта и/или импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Обязанности покупателя

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье A.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания помощи покупателю.

FCA (Free Carrier (...named place))
Франко перевозчик (...название места)

Термин «Франко перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

Под словом «Перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

Обязанности продавца

A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать последнему, если это потребуется (см. Введение п.14), полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара.

Обязанности покупателя

B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). Однако, либо по просьбе покупателя, либо на основании коммерческой практики, в случае, если покупатель заблаговременно не дал других указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях за счет и на риск покупателя. Продавец может также отказаться от заключения такого договора. В таком случае он должен немедленно известить об этом покупателя. б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).	а) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного места, за исключением случая, когда договор перевозки заключен продавцом согласно статье А.3а). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар перевозчику или другому лицу, указанному покупателем или избранному продавцом в соответствии со статьей А.3а), в названном месте в установленную дату или в оговоренный срок. Поставка считается выполненной: а) если названное место поставки находится в помещении продавца: когда товар загружен в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем или другим лицом, действующим от его имени б) если названное место находится за пределами помещения продавца: когда неотгруженный с транспортного средства продавца товар представлен в распоряжение перевозчика или другого лица, указанного покупателем или избранного продавцом согласно статье А.3а). Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт. Если у продавца нет точных инструкций от покупателя, он может поставить товар для дальнейшей транспортировки таким способом, какой предполагает данный вид транспорта и/или количество и/или характер товара.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара— с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4., и— с согласованной даты или с момента истечения согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4., либо потому, что указанный им перевозчик или

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
	другое лицо не мог принять товар в свое распоряжение в согласованный срок или он сам не мог дать извещения в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4., и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте.	Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента поставки товара в соответствии со статьей А.4., и— нести все дополнительные расходы либо при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4., либо потому, что указанный им перевозчик или другое лицо не мог принять товар в свое распоряжение в согласованный срок или он сам не мог дать извещения в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это требуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ	**В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ**
Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о поставке товара в соответствии со статьей А.4. В случае, если перевозчик не может принять товар в согласованный срок в соответствии со статьей А.4, продавец обязан соответственно известить об этом покупателя.	Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии перевозчика или другого лица, определенного в статье А.4., и, где необходимо, указать способ транспортировки, а также дату или срок поставки ему товара, и, в случае необходимости, пункт в месте, где товар должен быть передан перевозчику или другому лицу.
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в	Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
соответствии со статьей A.4.В случае, если такое упомянутое выше доказательство не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом, воздушной накладной, накладной железнодорожного или автотранспортного сообщения или накладной смешанной перевозки)В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
A.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**B.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей A.4. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властям страны экспорта.
A.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**B.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье A.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю при оформлении договора перевозки согласно статье A.3.Покупатель обязан дать продавцу необходимые инструкции в тех случаях, когда потребуется содействие продавца в заключении договора перевозки в соответствии со статьей A.3a).

FAS (Free Alongside Ship (... named port of shipment))
Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

Термин «Франко вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает,

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. ЭТИМ ДАННОЕ ИЗДАНИЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ ИЗДАНИЙ «ИНКОТЕРМС», В КОТОРЫХ ОБЯЗАННОСТЬ ПО ТАМОЖЕННОЙ ОЧИСТКЕ ДЛЯ ЭКСПОРТА ВОЗЛАГАЛАСЬ НА ПОКУПАТЕЛЯ. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (См. Введение п.11). Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п.14), все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.

В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности для импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

а) Договор перевозки
Нет обязательств (См. Введение п.10).
б) Договор страхования
Нет обязательств (См. Введение п.10).

В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

а) Договор перевозки
Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного порта отгрузки.
б) Договор страхования
Нет обязательств (См. Введение п.10).

А.4. ПОСТАВКА

Продавец обязан поставить товар вдоль борта указанного судна в названном покупателем месте погрузки, в названном покупателем порту отгрузки и в соответствии с обычаями порта, в установленную дату или оговоренный срок.

В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара— с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4., и— с согласованной даты или с истечения

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
	согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7., либо в случае, если назначенное им судно не смогло прибыть своевременно или не было в состоянии принять товар вовремя или прекратило принятие груза до наступления установленного в статье Б.7. времени. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром до момента его доставки в соответствии со статьей А.4. и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара.	Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента доставки товара в соответствии со статьей А.4., и— нести все дополнительные расходы, возникшие либо вследствие того, что назначенное им судно не смогло прибыть своевременно, либо не было в состоянии принять товар вовремя, либо прекратило принятие груза до наступления установленного в соответствии со статьей Б.7 времени, или же вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ	**В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ**
Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен вдоль борта указанного судна.	Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии судна, о пункте на месте погрузки и времени отгрузки.
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4.В случае, если такое доказательство, упомянутое выше, не	Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом).В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

FOB (Free On Board (... named port of shipment))
Франко борт (... название порта отгрузки)

Термин «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может

применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности, необходимые для импорта товара, а также, при необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).	а) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного порта отгрузки. б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан погрузить товар на борт судна, указанного покупателем, в согласованную дату или в пределах оговоренного срока в названном порту отгрузки в соответствии с обычаями порта.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в названном порту отгрузки.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара— с момента перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки, и— с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7., либо в случае, если назначенное им судно не смогло прибыть своевременно, или не было в состоянии принять товар вовремя или прекратило

Обязанности продавца

Обязанности покупателя

принятие груза до наступления установленного в соответствии со статьей Б.7. времени. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром, до момента перехода товара через поручни судна в назначенном порту отгрузки в соответствии со статьей А.4. и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.10), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара.

В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан— нести все расходы, связанные с товаром, с момента перехода товара через поручни судна в названном порту отгрузки и— нести все дополнительные расходы, возникшие либо вследствие того, что указанное им судно не смогло прибыть своевременно, либо не было в состоянии принять товар вовремя, либо прекратило принятие груза до наступления установленной в соответствии со статьей Б.7. даты, или же вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии судна, месте погрузки и времени отгрузки.

А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4.В случае, если такое доказательство, упомянутое выше, не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении

В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
транспортного документа для заключения договора перевозки (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом, или накладной смешанной перевозки).В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленные контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

CFR (Cost and Freight (... named port of destination))
Стоимость и фрахт (... название порта назначения)

Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.
Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, ОДНАКО, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.
По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует

применять термин CPT.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
А) Договор перевозки Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до названного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи. Б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).	А) Договор перевозки Нет обязательств (См. Введение п. 10). Б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4., и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием,

Обязанности продавца

Обязанности покупателя

однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

A.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4., и— оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, а также расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны в случаях, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

B.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3а):— нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4., и— нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и — нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с момента истечения согласованной даты или согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

A.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

B.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения — он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

A.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ

B.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ

Обязанности продавца

СООБЩЕНИЯ

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения. Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара и дать покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту назначения и, если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если оформляется несколько оригиналов транспортного документа, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

Обязанности покупателя

СООБЩЕНИЯ

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей A.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

A.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей A.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

B.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым погрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

A.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

B.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

CIF (Cost, Insurance and Freight (... named port of destination).)

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, НО риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.
Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.
Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием (См. Введение п. 9.3). В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.
По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.

B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

А) Договор перевозки
Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до указанного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичному товару,

B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

А) Договор перевозки
Нет обязательств (см. Введение п.10).
Б) Договор страхования
Нет обязательств (см. Введение п.10).

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
указанному в договоре купли-продажи. Б) Договор страхования Продавец обязан обеспечить за свой счет — как это согласовано в договоре купли-продажи — страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или другому лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Страхование должно быть произведено у страховщика или в страховой компании, пользующихся хорошей репутацией, и, если нет специальных соглашений о противоположном, то страхование должно быть произведено в соответствии с минимальным покрытием согласно Условиям Института по разработке грузовых терминов /Institut Cargo Clauses/ (Объединение лондонских страховщиков /Institute of London Underwriters/) или любого подобного сборника договорных статей. Продолжительность страхового покрытия должна соответствовать статьям Б.4. и Б.5. По требованию покупателя и за его счет продавец обязан произвести страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений, если это возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т.е. 110 %) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи.	
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.	Покупатель обязан принять поставку товара в соответствии со статьей А.4. и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:—	Покупатель обязан с учетом оговорок статьи

Обязанности продавца

нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4., и— оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна, и— нести расходы, связанные с приобретением страхования в соответствии со статьей А.3б),и— оплатить любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, а также— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны в случаях, когда расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

Обязанности покупателя

А.3а):— нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4., и— нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения — он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения. Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и дать

В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту назначения, и, если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если оформляется несколько оригиналов транспортного документа, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю. Покупатель обязан обеспечить продавца по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Инкотермс 2000

CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination))
Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает

договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием (см. Введение п.9.3).
В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.
Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.
В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.
По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.
A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного пункта в названном месте назначения по обычному маршруту и обычно принятым способом. Если такой пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения. б) Договор страхования. Продавец обязан обеспечить за свой счет — как это согласовано в договоре купли-продажи — страхование груза на условиях позволяющих покупателю или другому лицу, обладающему	а) Договор перевозки. Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования. Нет обязательств (см. Введение п.10).

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Страхование должно быть произведено у страховщика или в страховой компании, пользующейся хорошей репутацией, и, если нет специальных соглашений о противоположном, то страхование должно быть произведено в соответствии с минимальным покрытием согласно Условиям Института по разработке грузовых терминов /Institut Cargo Clauses/ (Объединение лондонских страховщиков /Institute of London Underwriters/) или любого подобного сборника договорных статей. Продолжительность страхового покрытия должна соответствовать статьям Б.4. и Б.5. По требованию покупателя и за его счет продавец обязан произвести страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений, если это возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи.	
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар перевозчику, с которым заключен договор перевозки в соответствии со статьей А.3., а при наличии нескольких перевозчиков первому из них для транспортировки в согласованный пункт в названном месте назначения в установленную дату или в пределах согласованного срока.	Покупатель обязан принять поставку товара сразу после его доставки в соответствии со статьей А.4. и получить товар от перевозчика в названном месте назначения.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента, когда он будет поставлен в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4., а также	Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3а):— нести все расходы, связанные с товаром, с момента его

Обязанности продавца

оплатить фрахт и все вытекающие из статьи A.3a) расходы, включая расходы по погрузке товара и выгрузке его в месте назначения, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить расходы по страхованию, вытекающие их статьи A.3a), и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

Обязанности покупателя

доставки в соответствии со статьей A.4., и— нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки в место назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить расходы по выгрузке товара, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с момента исчисления согласованной даты или с окончания согласованного срока для отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны — если они не включены в расходы договора перевозки.

A.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей A.4., а также направить покупателю любое другое извещение требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

B.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

В случае, если покупатель вправе определить срок отправки товара и/или пункт назначения, он должен надлежащим образом известить об этом продавца.

A.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки) в соответствии со статьей A.3.В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными

B.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей A.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
сообщениями (EDI).	
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления любого дополнительного страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю. Покупатель обязан обеспечить продавца всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страх

CPT (Carriage Paid To (... named place of destination))
Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.
Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.
В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.
По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
А.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**В.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	
А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного пункта в названном месте назначения по обычному маршруту и обычно принятым способом. Если такой пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения б) Договор страхования. Нет обязательств (см. Введение п.10).	а) Договор перевозки. Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования. Нет обязательств (см. Введение п.10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар перевозчику, с которым заключен договор перевозки, в соответствии со статьей А.3., а при наличии нескольких перевозчиков первому из них для транспортировки в названное место в установленную дату или в пределах согласованного срока.	Покупатель обязан принять поставку товара сразу после его доставки в соответствии со статьей А.4. и получить товар от перевозчика в названном месте.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Обязанности продавца

А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4., а также оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара и выгрузке его в месте назначения, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда эти расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушная накладная, накладная железнодорожного или автомобильного сообщения или накладная смешанной перевозки) в

Обязанности покупателя

В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан в соответствии с положениями статьи А.3а):— нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки в соответствии со статьей А.4., и— нести все расходы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в согласованное место назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— оплатить расходы по выгрузке товара, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и— нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. с момента исчисления согласованной даты или с окончания согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащие оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не включены в расходы договора перевозки.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

В случае, если покупатель вправе определить срок отправки товара и/или пункт назначения, он должен надлежащим образом известить об этом продавца.

В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8. транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
соответствии со статьей A.3.В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
A.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**B.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей A.4. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку, (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
A.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**B.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, и которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье A.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

DAF (Delivered At Frontier (... named place))
Поставка до границы (... название места поставки)

Термин «Поставка до границы» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому, весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.
Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должна быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (См. Введение п. 11).
Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы.
Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна, либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ	**B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
С ДОГОВОРОМ	
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
А.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**В.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, требуемое для предоставления товара в распоряжение покупателя. Продавец обязан выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности для экспорта товара в названное место поставки на границе и для его транзитной перевозки через третьи страны.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара и для его последующей перевозки.
А.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**В.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки i) Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки по поставке товара в названный пункт, если такой имеется в месте поставки на границе. Если такой пункт в названном месте поставки на границе не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте поставки. ii) Продавец может, однако, по просьбе покупателя на его риск и за его счет заключить на обычных условиях договор перевозки о последующей транспортировке товара с названного места на границе до конечного пункта назначения, названного покупателем в стране импорта. Продавец может также отказаться от заключения такого договора, в таком случае он обязан известить покупателя об этом должным образом. б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).	а) Договор перевозки Нет обязательств (См. Введение п. 10). б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).
А.4. ПОСТАВКА	**В.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить неотгруженный товар в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве в указанном месте поставки на границе в согласованную дату или срок.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4.	поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3а) — нести все расходы, связанные с товаром до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4., и— если это потребуется (См. Введение п.14) — оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки в соответствии со статьей А.4., включая расходы по выгрузке товара, необходимые для принятия поставки товара с транспортного средства в названном месте на границе, и— нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар после его доставки в соответствии со статьей А.4., или дать сообщение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его последующей перевозки.
А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ	**В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ**
Продавец обязан известить достаточным образом покупателя о том, что товар отправлен в указанное место на границе, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для принятия поставки.	Покупатель обязан, в случае, если он вправе определить время в рамках обусловленного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте , надлежащим образом известить об этом продавца.
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
i) Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю обычный документ или другое доказательство поставки товара в названное место	Покупатель обязан принять транспортный документ и/или другое доказательство поставки в соответствии со статьей А.8.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
на границе в соответствие со статьей A.3.a) i). ii) Продавец обязан — если стороны договорились о последующей транспортировке товара с названного места на границе в соответствии со статьей A.3a) ii) — предоставить покупателю за его счет и на его риск обычно получаемый в стране отправки транзитный транспортный документ на перевозку товара на обычных условиях от пункта отправления в стране экспорта до указанного покупателем места конечного назначения в стране импорта. В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
A.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**B.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей A.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли согласовано или обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара до границы. Упаковка осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (способы перевозки, место назначения), известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
A.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**B.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье A.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю. В случае необходимости, в соответствии со статьей A.3a) ii) предоставить продавцу по его просьбе, но за счет и на риск покупателя, валютное решение, другие разрешения и документы или их заверенные копии, а также адрес конечного пункта назначения товара в стане импорта для получения транзитного транспортного документа или любого другого документа, предусмотренного статьей A.8. ii).

DES (Delivered Ex Ship (... named port of destination))
Поставка с судна (... название порта назначения)

Термин «Поставка с судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не

прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки. Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин DEQ. Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара на границе, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара.
A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного пункта, если такой имеется, в названном порту назначения. Если такой пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном порту назначения. б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).	а) Договор перевозки Нет обязательств (См. Введение п. 10). б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).
A.4. ПОСТАВКА	**B.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на борту судна в пункте разгрузки в соответствии со статьей A.3а) в названном порту назначения в согласованную дату или в пределах согласованного срока таким образом, чтобы	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей A.4.

имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5., нести все риски потери или повреждения товара до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4.

В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3а), нести все расходы, связанные с товаром до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4., и— если это потребуется (См. Введение п.14) — оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его отправке транзитом через третьи страны до его поставки в соответствии со статьей А.4.

В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4., включая расходы по выгрузке товара с судна, необходимые для принятия поставки, и— нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар, после того, как последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьей А.4., или дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить достаточным образом покупателя о предполагаемой дате прибытия указанного судна в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

Покупатель обязан, в случае если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном порту назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом или накладную смешанной перевозки), чтобы дать покупателю возможность потребовать у перевозчика товар в порту назначения. В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	Покупатель обязан принять деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

DEQ (Delivered Ex Quay (... named port of destination))
Поставка с пристани (... название порта назначения)

Термин «Поставка с пристани» означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и

риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.
Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (См. Введение п. 11).
Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения. Однако, если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т.д.) в порту, либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар и коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство и прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара.
A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названной пристани в названном порту назначения. Если специальная пристань не согласована или не определена практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящую для него пристань в названном порту назначения. б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).	а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).
A.4. ПОСТАВКА	**B.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на пристани в соответствии со статьей A.3а) в согласованную	Покупатель обязан принять товар сразу после его поставки в соответствии со статьей A.4.

дату или в пределах согласованного срока.

А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5. и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3а), нести все расходы, связанные с товаром до момента поставки товара на пристань в соответствии со статьей А.4., и— если это потребуется (См. Введение п.14) — оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, также как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до его поставки в соответствии со статьей А.4.

В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4., включая все расходы, связанные с обращением товара в порту до его последующей транспортировки или размещением на склад или терминал, и— нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар после того, как последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара и для его последующей транспортировки.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить достаточным образом покупателя о предполагаемой дате прибытия указанного судна в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

Покупатель обязан, в случае, если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном порту назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.

А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом или накладную смешанной перевозки), чтобы дать покупателю возможность принять поставку товара и удалить его с пристани. В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	Покупатель обязан принять деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей A.8.
A.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**B.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей A.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
A.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**B.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан, по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье A.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье A.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

DDU (Delivered Duty Unpaid (... named place of destination))
Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)

Термин «Поставка без оплаты пошлины» означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) (См. Введение п.14) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной

очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.
Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (См. Введение п. 11). Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.
Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES или DEQ.

Обязанности продавца	**Обязанности покупателя**
A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ	**B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ**
Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.
A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ	**B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ**
Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности для экспорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.	Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство и прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п.14), все таможенные формальности для импорта товара.
A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ	**B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ**
а) Договор перевозки Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного места назначения. Если специальный пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения. б) Договор страхования Нет обязательств (См. Введение п. 10).	а) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение п.10). б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение п.10).
A.4. ПОСТАВКА	**B.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ**
Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя или другого лица, указанного покупателем, в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве в названном месте назначения в согласованную дату или в пределах согласованного для поставки срока.	Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей A.4.

Обязанности продавца

Обязанности покупателя

А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5. и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2. — нести все дополнительные риски потери и повреждения, причиненные таким образом товару. Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3а), нести все расходы, связанные с товаром, до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4., и— если это потребуется (См. Введение п.14) — оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, также как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.

В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ

Покупатель обязан: — нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.— нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2. или при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и— оплатить, если это потребуется (См. Введение п.14), все пошлины, налоги и другие расходы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара.

А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

Продавец обязан известить достаточным образом покупателя об отправке товара, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПРОДАВЦУ

Покупатель обязан в случае, если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автодорожного сообщения или накладную смешанной перевозки), которые могут потребоваться покупателю для принятия поставки товара в соответствии со статьями А.4./Б.4.В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	Покупатель обязан принять требуемый деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination))
Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

Термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) (См. Введение п.14) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).
В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

предполагает максимальные обязанности продавца.
Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.
Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость — НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи (См. Введение п. 11).
Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

Обязанности продавца **Обязанности покупателя**

A.1. ПОСТАВКА ТОВАРА В СООТВЕТСТВИИ С ДОГОВОРОМ

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

B.1. ОПЛАТА ЦЕНЫ

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

A.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Продавец обязан, за свой счет и на свой риск, получить любую экспортную и импортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (См. Введение п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта и импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

B.2. ЛИЦЕНЗИИ, СВИДЕТЕЛЬСТВА И ФОРМАЛЬНОСТИ

Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении, если это потребуется (См. Введение п.14), любой импортной лицензии или другого официального свидетельства, требуемого для импорта товара.

A.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

а) Договор перевозки
Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного места назначения.
Если специальный пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения.
б) Договор страхования
Нет обязательств (См. Введение п. 10).

B.3. ДОГОВОРЫ ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ

а) Договор перевозки
Нет обязательств (см. Введение п.10).
б) Договор страхования
Нет обязательств (см. Введение п.10).

A.4. ПОСТАВКА

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя или другого лица, указанного покупателем, в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве, в названном месте назначения, в согласованную дату или в пределах согласованного для поставки

B.4. ПРИНЯТИЕ ПОСТАВКИ

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей A.4.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
срока.	
А.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ	**В.5. ПЕРЕХОД РИСКОВ**
Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5. и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2. — нести все дополнительные риски потери и повреждения, причиненные таким образом товару. Покупатель обязан — при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. — нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ	**В.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ**
Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.:— в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3а), нести все расходы, связанные с товаром, до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4., и— если это потребуется (См. Введение п.14) — оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта и импорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте и импорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.	Покупатель обязан в соответствии с положениями статьи А.3а):— нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.— нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2. или дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ	**В.7. УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ**
Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.	Покупатель обязан в случае, если он вправе определить время в рамках обусловленного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.
А.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ	**В.8. ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ДОСТАВКИ, ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ИЛИ ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СООБЩЕНИЯ**
Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный	Покупатель обязан принять требуемый деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.

Обязанности продавца	Обязанности покупателя
коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автодорожного сообщения или накладную смешанной перевозки), которые могут потребоваться покупателю для принятия поставки товара в соответствии со статьями А.4./Б.4.В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	
А.9. ПРОВЕРКА - УПАКОВКА - МАРКИРОВКА	**В.9. ИНСПЕКЦИЯ ТОВАРА**
Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.
А.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**В.10. ДРУГИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**
Продавец обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье Б.10., а также возместить все расходы покупателя, понесенные последним вследствие оказания ему помощи. Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или передаваемых в стране импорта, которые могут потребоваться продавцу для предоставления товара таким образом в распоряжение покупателя.

3.2. УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ АККРЕДИТИВОВ

(Публикация Международной торговой палаты N500)

АРБИТРАЖ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ (МТП)

Стороны, заключившие контракт и желающие иметь возможность в случае возникновения спора с партнером по контракту рассмотреть такой спор в МТП, должны четко и специально предусмотреть Арбитраж МТП в своем контракте или в случаях, когда такого контрактного документа нет, договориться об этом между собой путем переписки, подтверждающей согласие на это между ними. Сам факт выдачи аккредитива по условиям UCP500 не означает наличие соглашения между ними о рассмотрении спора Арбитражем МТП. МТП рекомендует следующую арбитражную оговорку: "Все споры, возникающие в связи с настоящим контрактом, будут окончательно разрешены согласно Правилам Третейского и Арбитражного суда Международной торговой палаты путем назначения одного или более арбитров в соответствии с указанными Правилами".

A. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

B. ВИДЫ АККРЕДИТИВОВ И УВЕДОМЛЕНИЕ О НИХ

C. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

D. ДОКУМЕНТЫ

E. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

F. ПЕРЕВОДНОЙ АККРЕДИТИВ

G. ПЕРЕУСТУПКА ВЫРУЧКИ

(Публикация Международной торговой палаты N500)

A. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Статья 1. Применение унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов. Настоящие унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, редакция 1993 года, публикация МТП N 500 применяются ко всем документарным аккредитивам, включая резервные аккредитивы в той мере, в которой эти Правила могут быть к ним применены. Они являются обязательными для всех заинтересованных сторон при отсутствии прямо выраженного соглашения об ином.

Статья 2. Значение аккредитива

Для целей настоящих Правил используемые в них термины "документарный(ые) аккредитив(ы)" и "резервный(ые) аккредитив(ы)" (вдальнейшем именуемый(ые) "аккредитив(ы)") означают любое соглашение, как бы оно ни было названо или обозначено, в силу которого банк (банк - эмитент), действуя по просьбе и на основании инструкций клиента (приказодателя аккредитива) или от своего имени, должен произвести платеж третьему лицу или его приказу (бенефициару) или должен оплатить или акцептовать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром; или дает полномочия другому банку произвести такой платеж, оплатить и акцептовать переводные векселя (тратты); дает полномочия негоциировать (купить или учесть) другому банку против предусмотренных документов, если соблюдены все условия аккредитива. Для

целей настоящих Правил отделения такого банка в других странах будут считаться другим банком.

Статья 3. Взаимоотношения между договорами и аккредитивами Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли - продажи или иного договора(ов), на котором он может быть основан, и банки ни в коей мере не связаны и не обязаны заниматься такими договорами, даже если в аккредитиве есть какая-либо ссылка на такой договор. Аналогично клиент в результате своих взаимоотношений между банком – эмитентом или бенефициаром не может предъявить претензию по обязательствам банка произвести платеж, оплатить или акцептовать переводной(ые) вексель(я) (тратты) или негоциировать и/или выполнить любые другие обязательства по аккредитиву. Бенефициар ни в коем случае не может воспользоваться для своей выгоды договорными отношениями, существующими между банками или между приказодателем аккредитива и банком - эмитентом.

Статья 4. Взаимоотношения между документами, товарами, услугами, выполнением обязательств по операциям с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами, услугами и/или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы.

Статья 5. Выставление аккредитивов / внесение изменений в них Инструкции по выставлению аккредитивов, сами аккредитивы, инструкции по внесению в них любых изменений и сами изменения должны быть полными и точными. Во избежании путаницы и недоразумений банки должны рекомендовать исключать любые попытки к: включению излишних подробностей в аккредитив или изменение к нему; указаниям выставить или подтвердить аккредитив путем ссылки на аккредитив, выставленный ранее (аналогичный аккредитив), когда в такой ранее выставленный аккредитив были внесены акцептованные или неакцептованные изменения.

Все инструкции по выставлению аккредитива, и там где это применимо, все инструкции по внесению изменений в него и сами изменения должны точно указывать документ(ы), по которым должны быть произведены платежи, акцептование или негоциация.

В. ВИДЫ АККРЕДИТИВОВ И УВЕДОМЛЕНИЕ О НИХ

Статья 6. Отзывные и безотзывные аккредитивы. Аккредитивы могут быть: отзывные или безотзывные. Все аккредитивы должны ясно указывать, являются они отзывными или безотзывными. При отсутствии такого указания аккредитив будет считаться безотзывным.

Статья 7. Обязательства авизующего банка. Аккредитив может быть авизован бенефициару через другой банк (авизующий банк) без обязательств со стороны авизующего банка, но этот банк, если он примет решение выступить авизующим банком по аккредитиву, должен с разумной тщательностью проверить по внешним признакам подлинность аккредитива, который он авизует. Если банк примет решение не авизовать аккредитив, он должен об этом проинформировать банк - эмитент незамедлительно. Если авизующий банк не может установить подлинность аккредитива, он должен проинформировать банк, откуда поступили такие указания, что он не может установить подлинность аккредитива, и если все же банк примет решение авизовать такой аккредитив, он должен проинформировать бенефициара о том, что не может установить подлинность аккредитива.

Статья 8. Отзыв аккредитива. Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком - эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара.

Банк эмитент, однако, обязан: предоставить возмещение банку, уполномоченному им на осуществление платежа по предъявлении, акцепта или негоциации по отзывному аккредитиву, за любой платеж, акцепт или негоциацию,

произведенные этим банком по получении им уведомления об изменении или аннуляции, против документов, которые по внешним признакам соответствуют условиям аккредитива; предоставить возмещение другому банку, уполномоченному им на осуществление платежа с рассрочкой по отзывному аккредитиву, если это отделение или банк до получения им уведомления об изменении или аннуляции принял документы, которые по внешним признакам соответствуют условиям аккредитива.

Статья 9. Обязательства банка - эмитента и подтверждающего банка. Безотзывной аккредитив, если исполняющему банку или банку - эмитенту представлены предусмотренные документы и соблюдены все его условия, составляет твердое обязательство банка – эмитента, если аккредитив предусматривает платеж на предъявителя, оплатить по предъявлении;

если аккредитив предусматривает платеж с рассрочкой, обеспечить платеж в сроки, определяемые в соответствии с указаниями аккредитива;

если аккредитив предусматривает акцепт: банком - эмитентом - акцептовать тратты, выставленные бенефициаром на банк - эмитент, и оплатить их по наступлении срока; или другим банком - трассатом (плательщик по переводному векселю (тратте)) - акцептовать или оплатить в сроки тратты, выставленные бенефициаром на банк - эмитент в случае, если банк - трассат, указанный в аккредитиве, не акцептует тратты, выставленные по нему, или произвести платеж по траттам, акцептованным, но не оплаченным таким банком - трассатом по наступлении срока; если аккредитив предусматривает негоциацию, оплатить без оборота на трассантов (векселедатель переводного векселя) и/или добросовестных держателей тратту(ы), выставленную бенефициаром и/или документом(ами), предъявленными по аккредитиву. Аккредитив не должен предусматривать выставление тратты (тратт) на приказодателя аккредитива. Если аккредитив тем не менее предусматривает выставление тратт (тратты) на приказодателя аккредитива, то банки должны рассматривать такие тратты(у) как дополнительные документы.

Если банк - эмитент передает полномочия или просит другой банк подтвердить его безотзывной аккредитив и последний добавляет свое подтверждение, то такое подтверждение, если предусмотренные документы представлены и соблюдены все условия аккредитива, составляет твердое обязательство такого банка (подтверждающего банка) в дополнение к обязательству банка - эмитента: если аккредитив предусматривает платеж по предъявлении, оплатить по предъявлении; если аккредитив предусматривает платеж с рассрочкой, оплатить в сроки, определяемые в соответствии с указаниями аккредитива; если аккредитив предусматривает акцепт: подтверждающего банка - акцептовать тратты, выставленные бенефициаром на подтверждающий банк, и произвести платеж по наступлении срока; другого банка - трассата - акцептовать и оплатить по наступлении срока тратты, выставленные бенефициаром на подтверждающий банк в случае, если банк - трассат, указанный в аккредитиве, не акцептует тратты по нему, или произвести платеж по акцептованным, но не оплаченным таким банком - трассатом траттам по наступлении срока; если аккредитив предусматривает негоциацию, негоциировать без оборота на трассантов и/или добросовестных держателей тратту(ы), выставленную бенефициаром и/или документом(ами), предъявленными по аккредитиву. Аккредитив не должен предусматривать выставление тратты (тратт) на приказодателя аккредитива.

Если тем не менее аккредитив предусматривает выставление тратты на приказодателя аккредитива, то банки должны считать такие тратты дополнительными документами.

Если банк, который уполномочен банком - эмитентом или к которому банк - эмитент обратился с просьбой добавить свое подтверждение по аккредитиву, не готов это сделать, то он должен без задержки сообщить об этом банку - эмитенту.

Если только банк - эмитент не укажет иное в своем полномочии или просьбе о подтверждении, авизующий банк будет авизовать аккредитив бенефициару без добавления своего подтверждения.

Если только другим образом не предусмотрено ст. 48 условия безотзывного аккредитива не могут быть ни изменены, ни аннулированы без согласия банка - эмитента, подтверждающего банка (если он есть) и бенефициара.

Банк - эмитент безотзывно будет связан обязательствами по таким изменениям со времени внесения таких изменений. Подтверждающий банк может распространять свое подтверждение об изменении и таким образом будет безотзывно связан обязательствами со времени сообщения о таких изменениях. Подтверждающий банк, однако, может принять решение сообщить о внесении изменений бенефициару без своего на то подтверждения, и при этом он должен уведомить о таком своем решении банк - эмитент и бенефициара без задержки.

Условия первоначально выписанного аккредитива (или аккредитива с уже внесенными и ранее одобренными изменениями) останутся в силе для бенефициара до тех пор, пока последний не сообщит о принятии таких изменений банку, который внес такие изменения. Бенефициар должен уведомить о принятии или непринятии таких изменений. Если бенефициар не направит такое уведомление, то документы, заявленные в исполняющий банк или банк - эмитент, которые должны соответствовать условиям аккредитива, но еще не принятым пока изменениям, будут считаться уведомлением о принятии бенефициаром таких изменений и с этого времени будет считаться, что в аккредитив внесены изменения. Частичное принятие изменений, содержащихся в одном и том же извещении об изменении, не разрешается и, следовательно, не будет приводиться в действие.

Статья 10. Виды аккредитивов. Все аккредитивы должны ясно указывать, исполняются ли они путем платежа по предъявлении, платежа с рассрочкой, путем акцепта или негоциации.

Если только условиями аккредитива не предусмотрено, что он выдается только банком - эмитентом, в каждом аккредитиве должен быть указан банк (назначенный банк), который уполномочен произвести платеж, обеспечить платежи с рассрочкой или акцепт тратт или негоциацию. Если аккредитив свободно обращаемый, то любой банк будет считаться исполняющим банком. Документы должны быть предоставлены в банк - эмитент или подтверждающий банк, если он есть, или любой исполняющий банк. Негоциация означает стоимостное определение тратты / тратт и/или документов банком, уполномоченным вести переговоры. Простое изучение / проверка документов без их стоимостного определения не означает негоциацию.

Если только исполняющий банк не является подтверждающим банком, исполнение банком - эмитентом не создает для исполняющего банка какого-либо обязательства произвести платеж, платеж с рассрочкой, акцептовать тратты или произвести негоциацию. За исключением случаев, когда специально согласовано с исполняющим банком, о чем был уведомлен бенефициар, получение и/или изучение и/или отправка документов исполняющим банком не создает для такого банка какого-либо обязательства произвести платеж, взять обязательства по платежам с рассрочкой, акцептовать тратты или негоциировать.

Указав для исполнения какой-либо иной банк или разрешив осуществлять негоциацию любым банком, или уполномочив, или запросив какой-либо банк о добавлении его подтверждения, банк - эмитент тем самым уполномочивает такой банк произвести платеж, акцепт или негоциацию в зависимости от случая против документов, которые по внешним признакам соответствуют условиям аккредитива, и обязуется предоставить такому банку возмещение в соответствии с положениями настоящих Правил.

Статья 11. Передаваемые по телекоммуникациям и предварительно авизованные аккредитивы.

Если банк - эмитент посредством телетрансмиссионного сообщения (телеграмма, телекс, каблограмма, шифрограмма, факс) инструктирует авизующий банк авизовать аккредитив или изменение к нему, такое телетрансмиссионное сообщение будет считаться оперативным аккредитивным документом или рабочим изменением, и почтовое подтверждение не требуется. В случае отправки почтового подтверждения такое не будет приниматься во внимание, и авизующий банк не будет нести каких-либо обязательств по проверке такого почтового подтверждения и сравнению его условий с условиями рабочего аккредитивного документа или рабочего изменения, полученного телетрансмиссионным способом. Если в телетрансмиссионном сообщении включены слова "подробности следуют" (или слова аналогичного значения) или в нем указано, что почтовое подтверждение будет рабочим аккредитивным документом, тогда телетрансмиссионное сообщение не будет считаться рабочим аккредитивным документом или рабочим изменением. Банк - эмитент должен направить рабочий аккредитивный документ или рабочее изменение такому авизующему банку без задержки.

Если банк пользуется услугами авизующего банка для авизования аккредитива бенефициару, то он должен пользоваться услугами этого же банка для авизования каких-либо изменений.

Предварительное уведомление об открытии или изменении безотзывного аккредитива (предварительное авизование) должно выдаваться банком - эмитентом, если такой банк готов выдать рабочий аккредитивный документ или изменение к нему. Если только другим образом не указано в таком предварительном уведомлении банка - эмитента, банка - эмитент, выдав такое предварительное уведомление, будет, таким образом, безотзывно без задержки нести ответственность по выставлению или изменению аккредитива согласно условиям, не противоречащим предварительному уведомлению.

Статья 12. Неполные или неточные инструкции Если полученные инструкции о выставлении, подтверждении, авизовании или изменении аккредитива неполны или неясны, банк, которому адресованы эти инструкции, может послать бенефициару предварительное уведомление только в порядке информации и без ответственности со своей стороны. В предварительном уведомлении должно быть ясно указано, что оно несет лишь информационный характер и без какой-либо ответственности для авизующего банка. Аккредитив будет выставлен, подтвержден, авизован или в него будут внесены изменения только после того, как полная и четкая информация будет получена, и если авизующий банк будет готов действовать согласно инструкциям.

С. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Статья 13. Стандарты проверки документов

Банки должны проверять все документы, указанные в аккредитиве с разумной тщательностью, с тем, чтобы удостовериться, что по внешним признакам они соответствуют условиям аккредита. Соответствие указанных документов по внешним признакам условиям аккредитива определяется международным стандартом банковской практики, как отражено в этих Правилах. Документы, которые по внешним признакам окажутся противоречащими друг другу, будут рассматриваться как не соответствующие по внешним признакам условиям аккредитива. Документы, не указанные в аккредитиве, не будут проверяться банком. Если банк получит такие документы, то он их возвратит отправителю или передаст далее, не неся какой-либо ответственности.

Банк - эмитент, подтверждающий банк, если такой есть, или исполняющий банк, действующий от имени вышеупомянутых банков, должен иметь разумный срок, но не более 7 банковских дней со дня получения документов, для проверки этих документов и решения, принять или отказаться от них и информировать соответственно сторону, от которой документы получены, о своем решении.

Если аккредитив содержит условия без указания / перечисления документов, которые должны быть представлены согласно аккредитиву, банк считает такие условия как не оговоренные и не будет их принимать во внимание.

Статья 14. Противоречивые документы и уведомления

Когда банк - эмитент дает полномочия другому банку произвести платеж, или принимает на себя обязательства произвести платеж с рассрочкой, или акцептует, или негоциирует против документов, которые по внешним признакам соответствуют условиям аккредитива, то банк - эмитент и подтверждающий банк, если такой есть, должны:

предоставить возмещение исполняющему банку, который произвел платеж или принял обязательство произвести платеж с рассрочкой, или произвел акцепт, или негоциацию;

принять документы.

По получении документов банк - эмитент или подтверждающий банк, если такой есть, или исполняющий банк, действующий от имени этих банков, должен установить исключительно на основе самих документов, что они по внешним признакам соответствуют или не соответствуют условиям аккредитива. Если документы по внешним признакам не соответствуют условиям аккредитива, такие банки могут отказаться от принятия документов.

Если банк - эмитент установит, что документы по внешним признакам не соответствуют условиям аккредитива, то он на свое собственное усмотрение может связаться с приказодателем аккредитива по вопросу устранения расхождения. Однако это действие не должно выходить за рамки срока, упомянутого в ст. 13 п. В.

Если банк - эмитент и/или подтверждающий банк, если такой есть, или исполняющий банк, действующий от имени вышеуказанных банков, решит отказать в приеме документов, он должен сообщить об этом посредством телекоммуникационного сообщения (телеграммы, каблограммы, шифрограммы, телекса, факса, также передача сообщения по телефону) или, если это невозможно, иным другим ускоренным путем, без задержки, но не позднее, чем через 7 банковских дней с даты получения документов. Такое уведомление должно быть передано банку, от которого получены документы, или бенефициару, если он получил документы непосредственно от него.

В таком уведомлении должны быть указаны расхождения, из-за которых банк отказывает в принятии документов, и должно быть также указано, оставляет ли он документы в своем распоряжении или возвращает их банку - ремитенту.

Банк - эмитент и/или подтверждающий банк, если такой есть, в этом случае будут иметь право требовать от банка - ремитента возврата возмещения с процентами, которое могло быть произведено этому банку.

Если банк - эмитент и/или подтверждающий банк, если такой есть, не действует в соответствии с положениями настоящей статьи и/или не оставит документы в своем распоряжении или не вернет их ему, банк - эмитент и/или подтверждающий банк, если такой есть, не вправе заявить претензию о том, что документы не соответствуют условиям аккредитива.

Если банк - ремитент обращает внимание банка - эмитента и/или подтверждающего банка, если такой есть, на какие-либо расхождения

в документах или извещает такие банки, что он произвел платеж, принял на себя обязательство произвести платеж с рассрочкой, акцептовал или негоциировал с оговоркой или против гарантии относительно таких расхождений, то банк - эмитент или подтверждающий банк, если такой есть, не освобождаются тем самым от каких-либо своих обязательств, вытекающих из настоящей статьи. Такая оговорка или гарантия касается только отношений между банком - ремитентом и лицом, в отношении которого сделана оговорка или от которого, либо от имени которого, получена гарантия.

Статья 15. Непризнание действительности документов

Банки не несут никакой ответственности за форму, полноту, точность, подлинность, подделку или юридическое значение любых документов, равно как за общие и/или частные условия, имеющиеся в документах или дополнительно включенные в них. Они также не несут никакой ответственности за описание, количество, вес, качество, кондиционность, упаковку, доставку, ценность или за фактическое наличие указанных в документах товаров, а равно за добросовестность, действия и/или бездействие, платежеспособность, выполнение обязательств, коммерческую репутацию грузоотправителя, перевозчиков или страховщиков товара, или всякого другого лица.

Статья 16. Отрицание факта получения документов и сообщений

Банки не несут никакой ответственности за последствия задержки и/или потери в пути каких-либо сообщений, писем или документов, за задержку, а также искажение или другие ошибки, возникающие при передаче телекоммуникационных сообщений. Банки не несут никакой ответственности за ошибки в переводе или толковании технических терминов и оставляют за собой право передавать термины аккредитивов без их перевода.

Статья 17. Форс-мажор Банки не несут никакой ответственности за последствия, вызванные приостановлением их деятельности из-за стихийных бедствий, бунтов, гражданских волнений, восстаний, войн или каких-либо других, не зависящих от них, обстоятельств, или из-за каких-либо забастовок или локаутов. Без специального на то полномочия банки при возобновлении своей деятельности не будут принимать обязательство о платеже с рассрочкой, производить платеж, акцепт или негоциацию по аккредитивам, по которым в период приостановления деятельности банков срок для предоставления документов уже истек.

Статья 18. Непризнание действий других банков

Банки, пользующиеся услугами другого банка или других банков для выполнения инструкций приказодателя аккредитива, делают это за счет и на риск последнего.

Банки не несут никакой ответственности, если переданные инструкции не будут выполнены, даже в том случае, когда они сами взяли на себя инициативу в выборе другого банка(ов).

Сторона, пользующаяся услугами другой стороны для выполнения каких-либо услуг, несет все издержки, включая банковскую комиссию, выплаты и затраты, понесенные инструктируемой стороной в связи с выполнением таких инструкций.

Там, где в аккредитиве указано, что такие расходы оплачиваются третьей, но не выдающей инструкции стороной, и когда такие издержки получающей инструкции стороной не возмещаются, тогда

инструктирующая сторона несет полную ответственность за оплату таковых.

Приказодатель аккредитива связан всеми обязательствами и ответственностью, вытекающими из иностранных законов и обычаев, и обязан предоставить банкам возмещение, если такие обязательства и ответственность будут на них возложены.

Статья 19. Межбанковские соглашения о возмещении

Если банк - эмитент намерен установить, что возмещение, на которое имеет право банк - плательщик, акцептующий или негоциирующий банки, должно быть получено таким банком на основании выставляемых им требований на другой банк (в дальнейшем он будет именоваться рамбурсирующий банк), то он должен своевременно дать такому рамбурсирующему банку надлежащие инструкции или полномочия для выполнения рамбурсных требований.

Банк - эмитент не будет требовать у банка - плательщика, выставляющего требования, предоставлять рамбурсирующему банку сертификат о соответствии условиям аккредитива.

Банк - эмитент не освобождается от каких-либо своих обязательств предоставить возмещение, если оно не будет произведено рамбурсирующим банком.

Банк - эмитент будет нести ответственность перед банком - плательщиком за любую потерю процентов, если возмещение не произведено рамбурсирующим банком по первому требованию или иным образом, оговоренным в аккредитиве или по взаимному соглашению, в зависимости от случая.

Издержки рамбурсирующего банка должны покрываться за счет банка - эмитента, однако в случаях, когда такие расходы оплачиваются третьей стороной, на банке - эмитенте лежит ответственность сделать отметку на оригинале аккредитива и на документе, уполномочивающего такой рамбурс. В случаях, когда издержки рамбурсирующего банка производятся за счет третьей стороны, они должны возмещаться за счет банка - плательщика, когда аккредитив использован. В случаях, когда аккредитив не использован, издержки рамбурсирующего банка будут на ответственности банка - эмитента.

D. ДОКУМЕНТЫ

Статья 20. Двусмысленность определения эмитентов документов

Такие термины, как "первоклассный", "хорошо известный", "соответствующий требованиям", "независимый", "официальный", "компетентный", "местный" и тому подобные, не должны употребляться для характеристики организаций и лиц, выдающих какие-либо документы, предоставляемые по аккредитиву. Если такие термины включены в условия аккредитива, банки будут принимать соответствующие документы в том виде, как они представлены, при условии, что они по внешним признакам соответствуют другим условиям аккредитива и были составлены бенефициаром.

Если только в аккредитиве не предусмотрено иное, банки будут принимать в качестве оригиналов документ(ы), который(е) изготовлен(ы) или представляются изготовленными:

репрографическим способом (механического размножения печатных материалов), автоматизированными или компьютерными системами; под копирку; при условии, что на них есть отметка, что они являются оригиналами, и там, когда это необходимо, подписаны.

Документ может быть заверен подлинной, факсимильной, перфорированной подписью, заверен печатью, эмблемой или любым другим механическим или электронным методом, удостоверяющим подлинность.

Если только в аккредитиве не оговорено иначе, банки будут принимать как копии документы, обозначенные словом "копия" или не обозначенные словом "оригинал" - копии не обязательно должны быть подписаны.

Аккредитивы, по условиям которых требуется представление кратного количества копий, таких, как "дубликаты", "двойной комплект", "две копии" и тому подобные, будут удовлетворены представлением одного оригинала и остального количества экземпляров в копиях за исключением тех случаев, где по аккредитиву предусмотрено другое.

Если иным образом не оговорено в аккредитиве, требования в отношении удостоверения, ратифицирования, легализации, визирования или аналогичного требования к документам, требуемым по этому аккредитиву, будут выполнены в виде либо подписи, штемпеля, печати или ярлыка на этих документах, что они по внешним признакам соответствуют вышеуказанным условиям.

Статья 21. Неуказание эмитентов и содержания документов

Если требуется представление документов иных, чем транспортные документы, страховые документы и коммерческие накладные, в аккредитиве должно быть указано, кем такие документы должны быть выданы и какие формулировки или данные они должны содержать. Если в аккредитиве это не указано, банки будут принимать документы такими, как они представлены, при условии, что содержание этих документов не противоречит другим предъявленным обусловленным документам.

Статья 22. Дата выпуска документов в отличие от даты аккредитива

Если только в аккредитиве не оговорено иное, банки будут принимать документ с датой выдачи, предшествующей дате выставления аккредитива, если этот документ будет представлен в течение сроков, установленных в аккредитиве и в настоящих правилах.

Статья 23. Морской / океанский коносамент

Если аккредитив предусматривает представление коносамента, покрывающего перевозку от порта до порта, банки будут, если иное не оговорено в аккредитиве, принимать документ, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам, имеет название перевозчика и был подписан или удостоверен:

перевозчиком или названным им агентом от имени или по поручению перевозчика, или капитаном или названным им агентом от имени или по поручению капитана.

Любая подпись или удостоверение перевозчика или капитана должны быть идентифицированы как подписи перевозчика или капитана в зависимости от обстоятельств. Агент, подписывающий или удостоверяющий документ по поручению перевозчика или капитана, должен также указать название и компетенцию стороны, а именно перевозчика или капитана, от чьего имени действует данный агент и указывает, что товары погружены на борт или отгружены на поименованном судне. Погрузка на борт или отгрузка на поименованном судне могут быть указаны типографским текстом на

коносаменте, указывающим на погрузку на борт названного судна или на отгрузку на названном судне, и в этом случае дата выдачи / выписки коносамента будет считаться датой погрузки на борт или отгрузки. В остальных случаях погрузка на борт поименованного судна должна быть засвидетельствована записью на коносаменте с указанием даты погрузки товара на борт, и в том случае дата записи на коносаменте будет считаться датой отгрузки. Если в коносаменте имеется запись "предполагаемое судно" или аналогичное определение в отношении судна, погрузка на борт названного судна должна быть засвидетельствована соответственной записью на ко-коносаменте, которая, помимо даты погрузки товара на борт, должна содержать название судна, на которое товар был погружен, даже если этот товар был погружен на судно, названное как "предполагаемое судно". Если на коносаменте указано место получения или принятия под надзор товара и это место отличается от порта погрузки, запись на коносаменте также должна указывать порт погрузки, указанный в аккредитиве, и название судна, на которое товар был погружен, даже если этот товар был погружен на судно, указанное на коносаменте. Данное положение относится также к тем случаям, когда погрузка на борт судна удостоверяется типографским текстом на коносаменте;
и
указывает порт погрузки и порт разгрузки, указанные в аккредитиве, несмотря на то, что:
имеется запись места получения или принятия под надзор, и оно отличается от порта погрузки и/или места назначения, отличного от порта разгрузки;
и/или
имеется запись "предполагаемое судно" или аналогичная запись в отношении порта погрузки и/или порта разгрузки, при условии, что на документе указаны также порты погрузки и/или разгрузки, оговоренные аккредитивом;
и
состоит из единственного оригинала коносамента или оригиналов, если таковой выдан из полного комплекта;
и
указывает все или некоторые условия перевозки путем ссылки на источник или документ иной, чем сам коносамент (краткая форма документа / бланковый коносамент с незаполненной обратной стороной); банки не будут рассматривать содержание таких условий;
и
не содержит записи, что он выставлен на условиях чартер-партии (договор фрахтования судна) и/или что судно, осуществляющее перевозку, приводится в движение только парусом;
во всех других отношениях удовлетворяет требованиям аккредитива.

Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного судна на другое во время океанской перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, которые указаны в аккредитиве.

Если только перегрузка не запрещена условиями аккредитива, банки

будут принимать коносаменты, в которых указано, что товар будет перегружен при условии, что вся океанская перевозка покрыта одним и тем же коносаментом.

Даже если перегрузка запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать коносаменты, которые:

указывают, что перегрузка будет иметь место при условии, что соответствующий груз находится в контейнерах, трайлерах, лихтерах типа "ЛЭШ" (сокращение от английского "LASH" barge - Lighter abroad ship), как указано в коносаменте, при условии, что вся океанская перевозка покрыта одним и тем же коносаментом;

и/или

содержит оговорки, указывающие, что перевозчик имеет право перегружать товар.

Статья 24. Безусловный морской транспортный документ

Если аккредитив предусматривает представление безусловного морского транспортного документа, покрывающего перевозку от порта до порта, банки будут, если иное не оговорено в аккредитиве, принимать документ, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам имеет название перевозчика и подписан или удостоверен:

перевозчиком или его агентом от имени или по поручению перевозчика;

или

капитаном или его агентом от имени или по поручению капитана.

Любая подпись или удостоверение перевозчика или капитана должны быть идентифицированы как подписи перевозчика или капитана в зависимости от случая. Агент, подписывающий или удостоверяющий документ по поручению перевозчика или капитана, должен также указать название и компетенцию стороны, а именно название перевозчика или капитана, от чьего имени действует данный агент;

и

указывает, что товары погружены на борт или отгружены на названном судне. Погрузка на борт или отгрузка на названном судне может быть удостоверена типографским текстом на безусловном морском транспортном документе, указывающим на погрузку на борт названного судна или на отгрузку на названном судне, и в этом случае датой выдачи / выписки безусловного морского транспортного документа будет считаться дата погрузки на борт или отгрузки, в остальных случаях погрузка на борт названного судна должна быть засвидетельствована записью на безусловном морском транспортном документе с указанием даты погрузки товара на борт, и в этом случае дата записи на коносаменте будет считаться датой отгрузки. Если в коносаменте имеется запись "предполагаемое судно" или аналогичное определение в отношении судна, погрузка на борт названного судна должна быть засвидетельствована записью на безусловном морском транспортном документе, которая, помимо даты погрузки товара на борт, должна содержать название судна, на которое товар был погружен, даже если этот товар был погружен на судно, названное как "предполагаемое судно". Если на безусловном морском

транспортном документе указано место получения или принятия под надзор товара и это место отличается от порта погрузки, то запись на безусловном морском транспортном документе также должна содержать название порта отгрузки, указанного в аккредитиве, и название судна, на которое товар был погружен, даже если этот товар был погружен на судно, указанное на безусловном морском транспортном документе. Это положение относится к тем случаям, когда погрузка на борт судна удостоверяется типографским текстом на коносаменте;
и
указывает порт погрузки и порт разгрузки, указанные в аккредитиве, независимо от того, что в коносаменте:
содержится запись места принятия под надзор и оно отмечается от порта погрузки и/или места назначения, когда оно отличается от порта разгрузки;
и/или
имеется запись "предполагаемое судно" или аналогичное определение в отношении порта погрузки и/или порта разгрузки, при условии, что на документе указаны также порты погрузки и/или разгрузки, оговоренные аккредитивом;
и
состоит из единственного оригинала безусловного морского транспортного документа или, если выпущен в нескольких оригинальных экземплярах, из полного комплекта оригиналов;
и
указывает все или некоторые условия перевозки путем ссылки на источник или документ иной, чем сам транспортный документ (краткая форма документа / бланковый коносамент с незаполненной обратной стороной); банки не будут рассматривать такие условия;
и
не содержит записи, что он выставлен на условиях чартер-партии (договор фрахтования судна) и/или, что судно, осуществляющее перевозку, приводится в движение только парусом;
во всех остальных отношениях удовлетворяет требованиям аккредитива.

Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного судна на другое во время океанской перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, указанные в аккредитиве.

Если только перегрузка не запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать безусловный морской транспортный документ, в котором указано, что товар будет перегружен, при условии, что вся океанская перевозка покрыта одним и тем же безусловным морским транспортным документом.

Даже если перегрузка запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать безусловные морские транспортные документы, которые:
указывают, что перегрузка будет иметь место при условии, что товары находятся в контейнерах, трейлерах, лихтерах типа "ЛЭШ" (сокращение от английского "LASH" barge - Lighter abroad ship), как указано в безусловном морском транспортном документе, при условии, что вся океанская перевозка покрыта одним и тем же безусловным морским транспортным документом;
и/или

содержит оговорки, указывающие, что перевозчик имеет право перегружать товар.

Статья 25. Коносамент чартер-партии

Если аккредитив предусматривает или разрешает чартерный коносамент, банки будут, если иное не оговорено в аккредитиве, принимать документ, как бы он ни назывался, который:

содержит любое указание, что это он является субъектом чартер-партии;

и

судя по внешним признакам подписан или удостоверен:

капитаном или агентом от имени или по поручению капитана;

владельцем или агентом от имени или по поручению владельца.

Любая подпись или удостоверение капитана или владельца должны быть идентифицированы как подписи капитана или владельца в зависимости от обстоятельств. Агент, подписывающий или удостоверяющий документ за капитана или владельца, должен также указать название и компетенцию стороны, т.е. капитана или владельца, от чьего имени действует данный агент;

содержит или не содержит название перевозчика;

и

указывает, что товары погружены на борт или отгружены на названном судне. Погрузка на борт или отгрузка на названном судне может быть удостоверена типографским текстом на коносаменте, указывающем на погрузку на борт и отправку на названном судне, и в этом случае дата выдачи / выписки коносамента будет считаться датой погрузки на борт или отгрузки. В остальных случаях погрузка на борт названного судна должна быть засвидетельствована записью на коносаменте с указанием даты погрузки товара на борт, и в этом случае дата записи на коносаменте будет считаться датой отгрузки;

и

указывает порт погрузки и порт разгрузки, упомянутые в аккредитив;

и

состоит из единственного экземпляра коносамента или из полного комплекта оригиналов, если выдан более чем один оригинал;

и

не указывает, что судно приводится в движение только парусами;

и

во всех остальных отношениях отвечает требованиям аккредитива.

Даже если по аккредитиву необходимо представить контракт с чартер-партиями в связи с чартерным коносаментом, банки не будут изучать такой контракт на чартер, а просто передадут его без какой-либо для себя ответственности.

Статья 26. Транспортные документы при смешанных перевозках

Если аккредитив предусматривает предоставление транспортного документа, покрывающего по крайней мере два различных вида транспорта (смешанные перевозки), банки, если иное не определено в аккредитиве, будут принимать документ, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам указывает название перевозчика или экспедитора по смешанным перевозкам и который подписан или

заверен другим образом:

перевозчиком, или оператором по смешанным перевозкам, или др. названным агентом, от имени или по поручению которого действует перевозчик или экспедитор по смешанным перевозкам, или

капитаном или названным агентом, действующим от имени капитана.

Любая подпись или удостоверение перевозчика, экспедитора по смешанным перевозкам или капитана должны быть идентифицированы как подписи перевозчика, экспедитора по смешанным перевозкам или капитана в зависимости от обстоятельств. Агент, подписывающий или удостоверяющий подписи перевозчика, экспедитора по смешанным перевозкам или капитана, должен также указывать название и компетенцию стороны, а именно перевозчика, экспедитора по смешанным перевозкам или капитана, от чьего имени действует данный агент;

и

указывает, что товары были отправлены, приняты к перевозке или погружены на борт. Отправка, принятие к перевозке или погрузка на борт могут быть засвидетельствованы подписью на документе на смешанную перевозку, и дата выдачи будет считаться датой отправки, принятия к перевозке или погрузки на борт и датой отгрузки. Однако если на документе дата отправки, принятия к перевозке или погрузки обозначена штемпелем или иным образом, такая дата будет считаться датой отгрузки;

и

указывает место принятия к перевозке, оговоренное в аккредитиве, если таковое отличается от порта, аэропорта или места погрузки, и конечный пункт назначения, оговоренный в аккредитиве, если таковой отличается от порта, аэропорта и места выгрузки;

и/или

содержит указание "предполагаемый" или подобное выражение в отношении судна, и/или порта погрузки, и/или порта выгрузки;

и

состоит из единственного оригинала документа о смешанной перевозке или, если выдан более чем один оригинал, из полного комплекта оригиналов;

и

по виду содержит все или некоторые условия перевозки со ссылкой на источник или документ, иной, чем документ на смешанную перевозку (транспортный документ на смешанную перевозку краткой формы / с незаполненной обратной стороной); банки не будут изучать содержание таких условий;

и

не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии и/или не содержит указания, что судно приводится в движение только парусами;

и

во всех других отношениях отвечает требованиям аккредитива.

Даже если перегрузка запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать смешанный транспортный документ, который указывает, что

товар может или будет перегружен при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же транспортным смешанным документом.

Статья 27. Транспортный документ воздушной перевозки (авианакладная)

Если аккредитив предусматривает представление транспортного документа на воздушную перевозку (авианакладной), если иное не оговорено в аккредитиве, банки будут принимать документ, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам указывает название перевозчика и подписан или удостоверен другим образом:

перевозчиком

или

названным агентом, действующим от имени или по поручению перевозчика.

Любая подпись или удостоверение перевозчика должны быть идентифицированы как подписи перевозчика. Агент, подписывающий или заверяющий от имени перевозчика, должен также указать название и компетенцию стороны, т.е. перевозчика, от чьего имени действует данный агент;

и

указывает, что товары были приняты к перевозке;

и

там, где аккредитив предусматривает действительную дату отгрузки, отмечает специальной записью такую дату, дата отгрузки, указанная на авианакладной, будет считаться датой отгрузки. Для целей настоящей статьи информация, указанная в специально отведенном месте, помеченном ("только для перевозчика" или аналогичным выражением) и относящаяся к номеру рейса и дате, не будет рассматриваться как специальная запись даты отгрузки. Во всех других случаях дата выдачи авианакладной будет считаться датой отгрузки;

и

указывает аэропорт отправления и аэропорт назначения, упомянутые в аккредитиве;

и

судя по внешним признакам является оригиналом, выданным отправителем, даже если аккредитив предусматривает предоставление полного комплекта оригиналов документов или документов подобного содержания;

и

судя по внешним признакам содержит все или некоторые условия перевозки, путем ссылки на источник или документ иной, чем авианакладная, банки в этом случае не будут изучать содержание таких условий;

и

во всех отношениях отвечает требованиям аккредитива.

Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного самолета на другой во время перевозки из аэропорта отправки в аэропорт назначения, указанные в аккредитиве.

Даже если перегрузка запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать авианакладные, которые указывают, что перегрузка будет

или может иметь место при условии, что вся перевозка покрыта одной и той же авианакладной.

Статья 28. Транспортные документы на перевозку автомобильным, ж/д и речным транспортом

Если аккредитивом предусмотрено представление транспортных документов на автомобильную, ж/д или речную перевозку, банки будут, если иное не оговорено в аккредитиве, принимать документ требуемого вида, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам указывает название перевозчика и подписан или удостоверен иным образом перевозчиком или названным агентом, действующим от имени или по поручению перевозчика, и/или имеет штемпель или другое обозначение, удостоверяющие приемку перевозчиком или названным агентом, действующим от имени перевозчика. Любая подпись, достоверность, штемпель или другое обозначение, удостоверяющие приемку перевозчиком, должны быть идентифицированы на лицевой стороне как сделанные перевозчиком. Агент, подписывающий или удостоверяющий от имени перевозчика, должен также указать название и компетенцию стороны, т.е. перевозчика, от чьего имени этот агент действует;

и

указывает, что товары были приняты к отгрузке, отправке и перевозке, или содержит другую подобную формулировку. Дата выдачи будет считаться датой отгрузки, если только документ не содержит штемпельной отметки, и в последнем случае, дата на штемпельной отметке будет считаться датой отгрузки;

и

указывает место отгрузки и место назначения, оговоренные в аккредитиве;

во всех отношениях отвечает требованиям аккредитива.

В случае отсутствия на транспортном документе отметки о количестве экземпляров банки будут принимать транспортные документы как представленные в полном комплекте. Банки будут считать транспортные документы оригиналами независимо от того, имеют ли они отметку "оригинал" или нет.

Для целей настоящей статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного вида транспорта на другой при использовании различных видов транспорта во время перевозки от места отгрузки к месту назначения, как указано в аккредитиве.

Даже если перегрузка запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать автомобильные, ж/д и речные транспортные документы, указывающие, что перегрузка будет или может иметь место при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же транспортным документом и одним и тем же видом транспорта.

Статья 29. Курьерская и почтовая квитанции

Если аккредитив предусматривает представление почтовой квитанции или сертификата об отправке почтой, банки будут принимать такую почтовую квитанцию или сертификат об отгрузке почтой, которые:

если судя по внешним признакам, они проштемпелеваны или иным образом удостоверены и датированы в месте, из которого по условиям аккредитива товары должны быть отгружены, и такая дата будет считаться датой отгрузки или отправки;

во всех отношениях отвечают требованиям аккредитива.

Если аккредитив предусматривает представление документа, выданного курьером или службой срочной доставки, подтверждающих прием / получение товаров для доставки, банки, если иное не оговорено в аккредитиве, будут принимать документ, как бы он ни назывался, который:

судя по внешним признакам имеет название курьерской службы, проштемпелеван, подписан и удостоверен такой курьерской службой (если только аккредитив специально не предусматривает представление документа, выдаваемого названной курьерской службой), банки будут принимать документы, выдаваемые любой курьерской службой;

и

указывает дату приема, или получения, или записи в этой связи, и такая дата будет считаться датой отгрузки или отправки;

и

во всех остальных отношениях отвечает требованиям аккредитива.

Статья 30. Транспортные документы, выдаваемые организатором перевозки - экспедитором

Если по аккредитиву не разрешено иное, банки будут принимать транспортные документы, выданные только экспедитором, если таковые по своим внешним признакам имеют:

название экспедитора как перевозчика или экспедитора по смешанным перевозкам и подпись или другое удостоверение экспедитора как перевозчика или экспедитора по смешанным перевозкам;

или

название перевозчика или оператора по смешанным перевозкам и подпись или любое другое удостоверение экспедитора в качестве названного агента, действующего от имени перевозчика или оператора по смешанным перевозкам.

Статья 31. Отгрузка "на палубе", "погрузка и подсчет", название грузоотправителя

Если в аккредитиве не предусмотрено иное, банки будут принимать транспортные документы:

не содержащие указания в случае перевозки морем или более чем одним видом транспорта, включая перевозку морем, то товары погружены или будут погружены на палубу. Тем не менее банки будут принимать транспортный документ, содержащий положение о том, что товары могут быть перевезены на палубе, если в нем специально не указано, что товары погружены на палубу или будут погружены на палубу;

и/или

содержащие на лицевой стороне оговорку, такую, как "погрузка и подсчет грузоотправителя", или "содержимое по заявлению грузоотправителя", или иные слова того же значения;

и/или

указывающие в качестве грузоотправителя товаров лицо иное, чем бенефициар по аккредитиву.

Статья 32. Чистые транспортные документы

Чистым транспортным документом является документ, не имеющий дополнительных оговорок или пометок, прямо констатирующих дефектное состояние товара и/или упаковки.

Банки будут отказывать в приеме транспортных документов, имеющих

такие оговорки или пометки, если только в аккредитиве точно не будет указано, какие оговорки или пометки допускаются.

Банки будут считать выполненным требование аккредитива представить транспортный документ с отметкой "чистый бортовой", если такой транспортный документ отвечает требованиям настоящей статьи и статей 23, 24, 25, 26, 27, 28 и 30.

Статья 33. Оплата фрахта (транспортные документы)

Если в аккредитиве не оговорено иное или если они не противоречат другим представленным документам, банки будут принимать транспортные документы, свидетельствующие о том, что фрахт или транспортные расходы, в дальнейшем именуемые "фрахт", еще предстоит оплатить.

Если аккредитив предусматривает, что транспортный документ должен указывать, что фрахт оплачен или предварительно оплачен, банки будут принимать транспортный документ, на котором словами ясно обозначено штемпелем или иным образом, что оплата или предварительная оплата фрахта произведена, или на котором оплата фрахта указана иным способом. Если по аккредитиву требуется оплата или предоплата курьерских издержек, банки также будут принимать транспортные документы, выданные курьером или службой срочной доставки, свидетельствующие о том, что курьерские издержки будут оплачиваться любой другой стороной, но не грузополучателем.

Слова "предварительно оплачивается фрахт", или "предварительно должен быть оплачен фрахт", или иные слова аналогичного значения, если они имеются на транспортных документах, не должны считаться доказательством оплаты фрахта.

Банки будут принимать транспортные документы, имеющие отметку, поставленную штемпелем или иным образом, о дополнительных к фрахту расходах, таких, как расходы или издержки, возникшие в связи с погрузкой, разгрузкой и иными операциями подобного рода, если только условиями аккредитива такая оговорка специально не запрещена.

Статья 34. Страховые документы

Страховые документы должны быть выданы и/или подписаны страховыми компаниями, морскими страховщиками или их агентами.

Если страховой документ указывает, что он был выдан в количестве более одного оригинала, тогда должны быть представлены все оригиналы, если только иное не оговорено аккредитивом.

Коверноты (справка, выдаваемая брокером страхователю в подтверждение заключенного им договора страхования, с указанием страховщиков, принявших риск), выставленные брокерами (посредник при заключении сделок), не будут приниматься, если только в аккредитиве нет специального разрешения.

Если иное не определено в аккредитиве, банки будут принимать страховой сертификат или декларацию страхования, предварительно подписанные страховыми компаниями или их агентами. Если аккредитив специально предусматривает страховой сертификат или декларацию страхования, банки будут принимать вместо них страховой полис.

Если иное не определено в аккредитиве или если из страховых документов не следует, что страхование вступает в силу не позднее даты погрузки на борт или отправки или даты принятия к перевозке товаров, банки будут отказывать в приеме представленных страховых

документов, которые датированы позднее даты погрузки на борт или отправки или даты принятия товаров к перевозке, как это указано в транспортных документах.

Если иное не определено в аккредитиве, страховой документ должен быть выражен в той же валюте, что и аккредитив.

Если иное не определено в аккредитиве, минимальной суммой, на которую должно быть произведено страхование согласно страховому документу, является цена товара СИФ (цена, страхование и фрахт ("указанный порт назначения")) или СИП (фрахт / стоимость перевозки и страхование, оплаченные до "указанного пункта назначения")), в зависимости от обстоятельств, плюс 10% только тогда, когда цена СИФ или СИП может быть определена из документов (если банки не могут определить СИФ или СИП (в зависимости от случая) по внешнему виду.) В противном случае они будут принимать в качестве минимальной суммы 110% от суммы, которая затребована по аккредитиву для платежа, акцепта или негоциации, или 110% суммы коммерческого счета, в зависимости от того, какая из них больше.

Статья 35. Типы страхования

Аккредитивы должны указывать требуемый вид страхования и, если имеются, дополнительные риски, которые должны быть покрыты страхованием. Неточные термины, такие, как "обычные риски", не должны применяться; если они используются, банки будут принимать страховые документы такими, как они представлены, без ответственности за какие-либо риски, которые не покрыты страхованием.

При отсутствии специальных инструкций в аккредитиве, банки будут принимать страховые документы такими, как они представлены, без ответственности за какие-либо риски, которые не покрыты страхованием.

Если иное не определено в аккредитиве, банки будут принимать страховой документ, содержащий указание, что страхование предусматривает франшизу (условие в страховом полисе, освобождающее страховщиков от возмещения убытков, если они не превышают определенного размера).

Статья 36. Страхование от всех рисков

Если в аккредитиве предусмотрено "страхование от всех рисков", банки дадут принимать страховой документ, содержащий любую статью / оговорку "все риски", независимо от того, имеется ли к этой статье или оговорке заголовок "все риски" или нет, и даже если в ней указывается, что определенные риски исключаются, без ответственности за какие-либо риски, не покрыты страхованием.

Статья 37. Коммерческие счета

Если иное не определено в аккредитиве, коммерческие счета:

должны судя по внешним признакам быть выписаны бенефициаром по аккредитиву (за исключением положений ст. 48);

и

должны быть выписаны на имя приказодателя аккредитива (за исключением положений ст. 48);

не должны быть обязательно подписаны.

Если иное не определено в аккредитиве, банки могут отказывать в принятии коммерческих счетов, выписанных на суммы, превышающие

сумму, предусмотренную в аккредитиве. Тем не менее если банк, уполномоченный произвести платеж, принять обязательство произвести платеж с рассрочкой, произвести акцепт тратт или негоциацию по аккредитиву, принимает такие счета, то его решение будет обязательным для всех сторон при условии, что этот банк не произвел платеж, не принял обязательство произвести платеж с рассрочкой, не произвел акцепт тратт или негоциацию на сумму, превышающую сумму, предусмотренную в аккредитиве.

Описание товаров в коммерческих счетах должно соответствовать описанию их в аккредитиве. Во всех других документах описание товаров может быть дано в общих выражениях, не противоречащих описанию товаров в аккредитиве.

Статья 38. Другие документы

Если аккредитив требует удостоверения или засвидетельствования веса при перевозке транспортом иным, чем морской, банки будут принимать транспортные документы со штемпелем или заявлением о весе на транспортном документе, сделанном, судя по внешнему виду, поверх транспортного документа перевозчиком или его агентом, если только в аккредитиве нет специальной оговорки, что вес должен быть удостоверен или засвидетельствован отдельным документом.

Е. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 39. Допущения по сумме аккредитива, количество и единичная цена

Слова "около", "приблизительно" или аналогичные выражения, употребляемые в отношении суммы аккредитива, или количества, или цены за единицу товара, указанные в аккредитиве, должны толковаться как допускающие разницы в пределах 10% больше или 10% меньше, чем сумма, или количество, или цена за единицу товара, к которым они относятся.

Если только в аккредитиве нет указания, что указанное количество товара не должно быть превышено или уменьшено, допускается отклонение на 5% больше или на 5% меньше, но всегда при условии, что сумма выборки по аккредитиву требований не будет превышать сумму аккредитива. Такое отклонение не допускается, если в аккредитиве количество указывается в определенном числе упаковочных единиц или штуках.

Если только в аккредитиве, который запрещает частичную отгрузку, не оговорено иное или в случаях, когда применяется подпункт В данной статьи, допускается отклонение в использовании аккредитива на 5% меньше при условии, что если в аккредитиве указывается количество товара, то такой товар должен отгружаться полностью, а когда в аккредитиве указывается единичная цена, то она не может быть уменьшена. Данное условие не применяется, когда в аккредитиве используются выражения, упомянутые в подпункте А настоящей статьи.

Статья 40. Частичное использование аккредитива и/или частичная отгрузка

Частичное использование и/или частичная отгрузка разрешаются, если в аккредитиве не предусмотрено иное.

Транспортные документы, которые, судя по внешним признакам, подтверждают, что перевозка сделана на одном и том же средстве перевозки и одним рейсом, при условии, что товары отправлены в

один и тот же пункт назначения, не будут считаться как покрывающие частичные отгрузки, даже если в транспортных документах указаны различные даты отправки и/или различные порты отгрузки, места принятия под надзор или отправки.

Отгрузки, сделанные по почте или курьером, не будут считаться частичными, если почтовые квитанции или сертификаты об отгрузке почтой или квитанцией курьера, судя по внешнему виду, проштемпелеваны или иным образом удостоверены в месте, из которого, как оговорено в аккредитиве, должны быть отправлены товары, и если они датированы одним и тем же числом.

Статья 41. Использование и/или отгрузка частями

Если аккредитивом предусматривается использование и/или отгрузка частями в установленные сроки и какая-либо часть не использована и/или не отгружена в течение срока, установленного для этой части, то аккредитив не может быть использован ни для этой части, ни для всех последующих, если иное не оговорено в аккредитиве.

Статья 42. Дата истечения срока и представления документов

Все аккредитивы должны предусматривать дату истечения срока и место для представления документов для оплаты, акцепта, за исключением свободно негоциируемых аккредитивов, место для представления документов для негоциации. Дата истечения срока платежа, акцепта или негоциации будет пониматься как дата истечения срока представления документов.

Документы должны быть представлены в день истечения срока или до истечения этого срока, кроме случаев, оговоренных в статье 44А.

Если банк - эмитент указывает, что аккредитив подлежит использованию "в течение одного месяца", "в течение 6 месяцев" и т.п., но не указывает дату, от которой исчисляется этот срок, то дата выставления аккредитива банком - эмитентом будет считаться днем, начиная с которого этот срок будет исчисляться. Банки должны рекомендовать не указывать дату истечения срока аккредитива таким образом.

Статья 43. Ограничения по дате истечения срока

Кроме даты истечения срока для представления документов, каждый аккредитив, по которому требуется представление транспортного документа, должен также предусматривать определенный срок от даты отгрузки, в течение которого документы должны быть представлены в соответствии с указаниями аккредитива. Если такой срок не обусловлен, банки будут отказывать в приеме документов, представленных им позднее 21 дня от даты отгрузки. В любом случае, однако, документы должны быть представлены не позднее даты истечения срока аккредитива.

В случаях применения статьи 40 пункта В датой отгрузки будет считаться дата последней отгрузки представленных транспортных документов.

Статья 44. Продления даты истечения срока

Если дата истечения срока аккредитива и/или последний день срока для представления документов после даты выдачи транспортного документа, оговоренного в аккредитиве или применяемого в силу статьи 43, приходится на день, в который банк, куда должно быть сделано представление, закрыт по причинам иным, чем указанные в статье 17, то оговоренная дата истечения срока и/или последний

день представления документов в период времени после даты отгрузки транспортного документа, в зависимости от обстоятельств, должна быть продлена до первого следующего за ней рабочего дня, когда этот банк будет открыт.

Последняя дата погрузки на борт, или отправки, или принятия к перевозке не продлевается в связи с продлением даты истечения срока и/или периода времени для представления документов после даты отгрузки в соответствии с настоящей статьей пункт А. Если в аккредитиве или изменениях к нему такая последняя дата отгрузки не обусловлена, банки будут отказывать в приеме транспортных документов, указывающих дату отгрузки более позднюю, чем дата истечения срока, оговоренная в аккредитиве или в изменениях к нему.

Банк, которому сделано представление на следующий рабочий день, должен добавить к документам свое удостоверение в том, что документы были представлены в течение срока, продленного в соответствии со статьей 44 пункт А Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов, редакции 1993 года, публикация МТП N 500.

Статья 45. Часы представления документов

Банки не обязаны принимать документы вне своих рабочих часов.

Статья 46. Общие выражения по датам отгрузки

Если только иное не оговорено в аккредитиве, выражение "отгрузка", используемое для определения первой и/или последней даты отгрузки, будет пониматься как включающее выражение "погрузка на борт", "отправка" и "принятие к погрузке", "дата почтовой квитанции", "дата принятия" и аналогичные выражения, в случаях, когда аккредитивом предусмотрено представление документа смешанной перевозки, выражение "принятие товаров к перевозке".

Такие выражения, как "срочно", "немедленно", "как можно скорее" и подобные им не должны использоваться. Если эти выражения используются, банки не будут принимать их во внимание.

Если используется выражение "дата или около" и подобные ему, банки будут толковать их как оговорку о том, что отгрузка должна быть сделана в течение пяти дней до и пяти дней после указанной даты, включая оба последних дня.

Статья 47. Обозначение сроков

Слова: "до", "к", "от" и другие слова аналогичного значения, применяемые для обозначения какой-либо даты в аккредитиве, должны пониматься как включающие указанную в аккредитиве дату.

Слово "после" следует понимать как исключающее указанную дату.

Термины: "первая половина", "вторая половина" месяца будут соответственно означать: с 1-го по 15-е и с 16-го по последний день каждого месяца включительно.

Термины: "начало", "середина" или "конец" месяца будут соответственно означать: с 1-го по 10-е, с 11-го по 20-е и с 21-го по последний день месяца включительно.

F. ПЕРЕВОДНОЙ АККРЕДИТИВ

Статья 48. Переводной аккредитив

Переводным (трансферабельным) является аккредитив, по которому бенефициар (первичный бенефициар) имеет право уполномочить банк, производящий платеж или платеж в рассрочку, акцепт или негоциацию,

или любой банк, уполномоченный негоциировать переводящий банк, о том, чтобы аккредитивом могли пользоваться полностью или частично одно или несколько других лиц (вторые бенефициары).
Аккредитив может быть переведен только, если он прямо обозначен банком - эмитентом как "переводный" ("трансферабельный"). Такие термины, как "делимый", "дробный", "переуступаемый" и "передаваемый", не сделают аккредитив переводным. Если такие термины используются, то они не должны приниматься во внимание.
Переводящий банк не обязан выполнять такой перевод аккредитива иначе, как в пределах и в порядке, на которые он прямо выразил свое согласие.
Во время запроса о переводе и до перевода аккредитива первый бенефициар должен дать безотзывные указания переводящему банку о том, оставляет ли он за собой право отказать в разрешении переводящему банку авизовать поправку для второго(ых) бенефициара(ов). Если переводящий банк согласен на перевод аккредитива на таких условиях, он должен во время перевода сообщить второму(ым) бенефициару(ам) об указаниях первого бенефициара относительно поправок.
Если аккредитив переводится более чем одному второму бенефициару(ам), отказ от поправок одним или более вторыми бенефициарами не лишает законной силы принятие таковых другим(и) вторым(и) бенефициаром(ами), в отношении которых будет соответственно изменен аккредитив. Что касается второго(ых) бенефициара(ов), которые не приняли поправки, аккредитив останется без изменений.
Расходы переводящего банка, связанные с переводом аккредитива, включая комиссионные, плату, расходы и издержки, оплачиваются первым бенефициаром, если не оговорено иное. В случаях, когда переводящий банк согласен перевести аккредитив, он не несет каких-либо обязательств по переводу аккредитива до оплаты таких расходов.
Если иное не оговорено в аккредитиве, трансферабельный аккредитив может быть переведен только один раз. Соответственно аккредитив не может быть переведен по просьбе второго бенефициара последующему третьему бенефициару. Для целей настоящей статьи обратный перевод первому бенефициару не является запрещенным переводом. Части трансферабельного аккредитива (не превышающие в совокупности сумму аккредитива) могут быть переведены отдельно при условии, что частичные отгрузки / выборки по аккредитиву не запрещены, и общая сумма всех таких переводов будет рассматриваться как составляющая только один перевод аккредитива.
Аккредитив может быть переведен только на условиях, указанных в оригинале аккредитива, за исключением:

- суммы аккредитива,
- цен за единицу товара, указанных в нем,
- срока действия аккредитива,
- последней даты для представления документов в соответствии со статьей 43,
- периода для отгрузки, которые соответственно могут быть уменьшены или сокращены. Требуемый процент за страховое покрытие может быть увеличен таким образом, чтобы обеспечить сумму

покрытия, оговоренную в оригинале аккредитива или настоящих Правилах. Кроме того, наименование приказодателя аккредитива может быть заменено наименованием первого бенефициара, однако если в оригинале аккредитива имеется специальное требование, чтобы наименование приказодателя аккредитива было указано на всех документах, отличных от счета - фактуры, такое требование должно быть выполнено.

Первый бенефициар имеет право заменить своими счетами - фактурой (и траттами), если аккредитив предусматривает представление тратт, выставленных на приказодателя аккредитива, счета (и тратты) второго бенефициара на суммы, не превышающие первоначальную сумму, указанную в аккредитиве и по первоначальным ценам за единицу товара, если они обусловлены в аккредитиве, и после такой замены счетов (и тратт) первый бенефициар может получить с аккредитива возможную разницу в сумме своих счетов и счетов второго бенефициара. Если аккредитив переведен и первый бенефициар должен был представить свои счета и тратты взамен счетов (и тратт) второго бенефициара и не сделал это по первому требованию, то переводящий банк имеет право препроводить банку - эмитенту документы, полученные по переводному аккредитиву, включая счета (и тратты) второго бенефициара, без дальнейшей ответственности перед первым бенефициаром.

Первый бенефициар имеет право просить, чтобы платеж или негоциация в пользу второго бенефициара производились в том месте, куда переведен аккредитив, до и включая дату истечения срока оригинала аккредитива, если только в оригинале аккредитива специально не оговорено, что платежи или негоциация не могут быть произведены в другом месте, помимо указанного в аккредитиве. Данное положение не ущемляет права первого бенефициара представлять взамен свои счета - фактуры (или тратты) вместо таковых второго бенефициара и требовать причитающуюся разницу.

G. ПЕРЕУСТУПКА ВЫРУЧКИ

Статья 49. Переуступка выручки

Тот факт, что в аккредитиве не указано, что он является трансферабельным, не должен затрагивать права бенефициара на переуступку выручки по аккредитиву, на которую он имеет или может иметь право в соответствии с положениями применимого права. Настоящая Статья относится только к переуступке выручки, но не к переуступке права работать по самому аккредитиву.

3.1. ПРАВИЛА Международной торговой палаты "УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА ПО ИНКАССО (ПУБЛИКАЦИЯ МТП N 522)"

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА ПО ИНКАССО

(Публикация МТП N 522) (ред. 1995 г.)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Основной смысл существования ICC заключается в облегчении торговли между странами мира, и одной из наших основных задач является систематический пересмотр практики международной торговли в различных областях.

В соответствии с этим ICC в марте 1993 года приступила к пересмотру Унифицированных правил по инкассо и новая редакция этих Правил была разработана привлеченными из частного сектора международными экспертами, проработавшими в комиссиях ICC последние два года.

В новой редакции нашли отражение изменения в процедуре и технологии инкассо, а также изменения в законах и правилах, как международных, так и национальных.

Пожалуйста, имейте в виду, что заглавия или разбивки каждой из статей носят рекомендательный характер. Они не должны толковаться иначе, как руководство, и к ним не могут предъявляться юридические претензии.

A. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Статья 1
Применение URC 522

a) Унифицированные правила по инкассо (URC), редакция 1995, публикация N522, применяются ко всем инкассо, как они определены в статье 2, если эти Правила включены в текст инкассового поручения, как оно определено в статье 4, и являются обязательными для всех участвующих сторон, если только специально неоговорено иное и если только это не пр отиворечит положениям федерального, республиканского либо местного законодательства и / или правилам, носящим обязательный характер.

b) Банки не обязаны выполнять инкассо либо обрабатывать какие-либо инкассовые поручения или последующие связанные с ними инструкции.

c) Если банк решает по какой-либо причине не выполнять инкассо или какие- либо полученные им инструкции, относящиеся к инкассо, то он должен без задержки известить об этом сторону, от которой он получил инкассо или инструкции, посредством телекоммуникации или, если последнее невозможно, другими ускоренными методами.

Статья 2
Определение инкассо

Для целей настоящих Правил:

a) "Инкассо" означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций с документами, как они определены в статье 2 "b", в целях:

i) получения платежа и / или акцепта, или

ii) выдачи коммерческих документов против платежа и / или против акцепта, или

iii) выдачи документов на других условиях.

b) "Документы" означают финансовые и / или коммерческие документы:

i) "финансовые документы" означают переводные векселя, простые векселя, чеки или другие подобные документы, используемые для получения денежного платежа;

ii) "коммерческие документы" означают счета - фактуры, транспортные документы, товарораспорядительные документы или другие какие бы то ни было документы, не являющиеся финансовыми документами.

c) "Чистое инкассо" означает инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими документами.

d) "Документарное инкассо" означает инкассо:

i) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами;

ii) коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами.

Статья 3
Стороны по инкассо

a) Для целей настоящих Правил сторонами по инкассо являются:

i) "доверитель" - сторона, которая поручает банку обработку инкассо;

ii) "банк - ремитент" - банк, которому доверитель поручил обработку инкассо;

iii) "инкассирующий банк" - любой банк, не являющийся банком - ремитентом, участвующий в процессе обработки инкассового поручения;

iv) "представляющий банк" - инкассирующий банк, делающий представление плательщику.

b) "Плательщик" - лицо, которому должно быть сделано представление в соответствии с инкассовым поручением.

B. ФОРМЫ И СТРУКТУРА ИНКАССО

Статья 4

Инкассовое поручение

a) i) Все документы, посылаемые на инкассо, должны сопровождаться инкассовым поручением, указывающим, что инкассо подчиняется URC 522, и содержащим полные и точные инструкции. Банкам разрешается действовать только в соответствии с инструкциями, содержащимися в таком инкассовом поручении, и в соответствии с настоящими Правилами.

ii) Банки не будут изучать документы в целях получения инструкций.

iii) Если только в инкассовом поручении нет указаний об ином, банки не будут принимать во внимание какие-либо инструкции от какой-либо стороны / банка иной, чем сторона / банк, от которой они получили инкассо.

b) В инкассовом поручении должна содержаться следующая информация соответственно:

i) Реквизиты банка, от которого было получено инкассо, включая полное наименование, почтовый адрес и адрес S.W.I.F.T., номера телекса, телефона и факса и референс.

ii) Реквизиты доверителя, включая полное наименование, почтовый адрес или домицилий, по которому должно быть сделано представление, и, если это необходимо, номера телекса, телефона и факса.

iii) Реквизиты плательщика, включая полное наименование, почтовый адрес, или домицилий, по которому должно быть сделано представление, и, если это необходимо номера телекса, телефона, факса.

iv) Реквизиты представляющего банка, если таковой имеется, включая полное наименование, почтовый адрес, и, если это необходимо, номера телекса, телефона и факса.

v) Сумма(ы) и валюта(ы), которые должны быть инкассированы.

vi) Список прилагаемых документов и порядковый номер каждого из документов.

vii) a. Условия, на которых должен быть получен платеж и / или акцепт.

b. Условия выдачи документов против:

1) платежа и / или акцепта;

2) других условий.

Ответственность за ясное и однозначное указание условий выдачи документов лежит на стороне, которая подготавливает инкассовое поручение, в противном случае банки не отвечают за какие-либо могущие иметь место последствия.

viii) Комиссия, которая должна быть взыскана, с указанием того, допускается ли отказ от права взимания комиссии.

ix) Процент, который должен быть взыскан, если он применяется, с указанием того, допускается ли отказ от права взимания процента, включая:

a. ставку процента;

b. период начисления процента;

c. базу исчисления процента (например, 360 или 365 дней в году) соответственно.

x) Метод платежа и форма извещения о платеже.

xi) Инструкции на случай неплатежа, неакцепта и / или несоответствия с другими инструкциями.

c) i) В инкассовых поручениях должен содержаться полный адрес плательщика либо домицилий, по которому должно быть сделано представление. Если адрес является неполным или неточным, то инкассирующий банк может попытаться без всяких обязательств и ответственности со своей стороны установить правильный адрес.

ii) Инкассирующий банк не несет никакой ответственности или обязательств за любую задержку, последовавшую в результате предоставленного неполного / неточного адреса.

C. ФОРМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Статья 5
Представление

a) Для целей настоящих Правил представление является процедурой, посредством которой представляющий банк в соответствии с инструкциями предоставляет документы в распоряжение плательщика.

b) В инкассовом поручении должен быть ясным образом указан точный период времени, в течение которого плательщик должен предпринять какие-либо действия. Такие выражения, как "в первую очередь", "срочно", "немедленно" и им подобные, не должны использоваться в связи с представлением или в отношении какого-либо периода времени, в течение которого документы должны быть приняты плательщиком или им должны быть предприняты какие-либо другие действия. Если такие выражения будут использованы, то банки не будут обращать на них внимания.

c) Документы должны быть представлены плательщику в той форме, в какой они получены, за тем исключением, что банки вправе приклеить любые необходимые марки за счет той стороны, от которой они получили инкассо, если только нет инструкций об ином, и сделать любые необходимые индоссаменты или проставить любые печати или другие идентифицирующие отметки либо знаки, принятые либо требуемые для операции инкассо.

d) В целях выполнения инструкций доверителя банк - ремитент будет использовать банк, указанный доверителем в качестве инкассирующего банка. При отсутствии такого указания банк - ремитент будет использовать любой банк по своему собственному выбору либо по выбору другого банка в стране платежа либо акцепта или в той стране, где должны быть выполнены другие условия.

e) Документы и инкассовое поручение могут быть отосланы непосредственно банком - ремитентом инкассирующему банку или через посредство другого банка.

f) Если банк - ремитент не указал определенный представляющий банк, то инкассирующий банк может использовать представляющий банк по своему собственному выбору.

Статья 6
Платеж / акцепт

В случае, если документы подлежат оплате по предъявлении, представляющий банк должен сделать представление к платежу без задержки.

В случае, если документы подлежат оплате в срок иной, чем по предъявлении, представляющий банк должен, когда запрошен акцепт, сделать представление к акцепту без задержки, а когда запрошен платеж, сделать представление к платежу не позже соответствующей даты наступления срока платежа.

Статья 7
Выдача коммерческих документов - документы против

акцепта (D/A) и документы против платежа (D/P)

a) Инкассо не должны содержать переводных векселей, подлежащих оплате на будущую дату, с инструкциями о том, что коммерческие документы должны выдаваться против платежа.

b) Если инкассо содержит переводной вексель, подлежащий оплате на будущую дату, то в инкассовом поручении должно указываться, подлежат ли коммерческие документы выдаче плательщику против акцепта (D/A) или против платежа (D/P).

c) При отсутствии такого указания коммерческие документы будут выдаваться только против платежа и инкассирующий банк не будет нести ответственность за какие-либо последствия, вызванные какой-либо задержкой с выдачей документов.

Статья 8

Оформление документов

В случае, когда банк - ремитент выдает инструкции о том, что либо инкассирующий банк, либо плательщик должны оформить документы (переводные векселя, простые векселя, расписки о получении имущества в доверительное управление, гарантийные письма или другие документы), которые не были включены в инкассо, форма и формулировка таких документов должны предоставляться банком - ремитентом, в противном случае инкассирующий банк не будет нести ответственность за форму и формулировку любого такого документа, предоставленного инкассирующим банком и / или плательщиком.

D. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Статья 9

Добросовестность и разумная тщательность

Банки будут действовать добросовестно и проявлять разумную тщательность.

Статья 10

Документы и товары (услуги) выполнение обязательств

a) Товары не должны отправляться непосредственно в адрес банка или на консигнацию банку либо приказу банка без его предварительного на это согласия. Тем не менее, в случае, если товары отправлены непосредственно в адрес банка или на консигнацию банку или приказу банка для выдачи плательщику против платежа или акцепта или на других условиях без предварительного согласия на это со стороны этого банка, то такой банк не обязан принимать поставку товара, риск и ответственность за который продолжает нести сторона, отправляющая товар.

b) Банки не обязаны предпринимать какие-либо действия в отношении товаров, к которым относится документарное инкассо, включая хранение и страхование товаров, даже если на этот счет выданы специальные инструкции. Банки будут предпринимать такие действия только в тех случаях, только тогда и только в тех пределах, на которые они сами дали согласие в каждом из случаев. Невзирая на положения статьи 1 "c", это правило применяется даже в отсутствии какого-либо специального уведомления об этом со стороны инкассирующего банка.

c) Тем не менее, в случае, когда банки предпринимают действия по защите товара, независимо от того, были ли ими получены на этот счет инструкции или нет, они не несут никакой ответственности или обязательств за судьбу и / или состояние товаров и / или за какие-либо действия и / или упущения каких-либо третьих сторон, которым было поручено хранение и / или защита товаров. Однако инкассирующий банк должен без задержки известить банк, от которого было получено инкассовое поручение, о любом из таких предпринятых действий.

d) Любая комиссия и / или расходы, понесенные банками в связи с какими-либо действиями, предпринятыми по защите товаров, будут отнесены на счет стороны, от которой они получили инкассо.

e) i) Невзирая на положения статьи 10 "a", в случае, когда товары направлены на консигнацию инкассирующему банку или по приказу инкассирующего банка, и плательщик оплатил инкассо посредством платежа или акцепта или на других условиях, и инкассирующий банк организует выдачу товаров, считается, что инкассирующий банк получил полномочия на это от банка - ремитента.

ii) В случае, когда инкассирующий банк на основании инструкций банка - ремитента либо на основании статьи 10 "e" i) организует выдачу товара, банк - ремитент должен предоставить такому инкассирующему банку возмещение за все понесенные последним убытки и расходы.

Статья 11

Освобождение от ответственности за действия инструктируемой стороны

a) Банки, использующие услуги другого банка или других банков для целей выполнения инструкций доверителя, делают это за счет и риск такого доверителя.

b) Банки не несут никакой ответственности или обязательств в случае, если передаваемые ими инструкции не будут выполнены, даже если они сами взяли на себя инициативу в выборе такого другого банка(ов).

c) Сторона, инструктирующая другую сторону об оказании услуг, обязана предоставить инструктируемой стороне возмещение по всем обязательствам и видам ответственности, возлагаемым иностранными законами и обычаями.

Статья 12

Освобождение от ответственности за полученные документы

a) Банки должны определить, что полученные документы являются теми же, что и перечисленные в инкассовом поручении, и должны известить сторону, от которой было получено инкассовое поручение, посредством телекоммуникации или, если это невозможно, другими ускоренными средствами о каких-либо отсутствующих документах либо документах иных, чем перечисленные в поручении.

Банки не имеют каких-либо иных обязательств в этом отношении.

b) Если документы не соответствуют перечисленным, то банк - ремитент должен воздерживаться от обсуждения вида и количества документов, полученных инкассирующим банком.

c) В соответствии со статьями 5 "c", 12 "a" и 12 "b" банки будут представлять документы в том виде, в каком они были получены, без последующей проверки.

Статья 13

Освобождение от ответственности за юридическую силу документов

Банки не несут никаких обязательств или ответственности за форму, полноту, точность, подлинность, фальсификацию либо юридическую силу какого-либо документа(ов) или за общие либо отдельные условия, указанные в документе(ах)либо нанесенные на него(них); они не несут никаких обязательств или ответственности за описание, количество, вес, качество, состояние, упаковку, доставку, стоимость или наличие товаров, представленных каким-либо документом(ами), или за добросовестность, действия и / или упущения, платежеспособность, выполнение обязательств или финансовое состояние грузоотправителей, перевозчиков, экспедиторов, грузополучателей или страховщиков товара или любых других каких бы то ни было лиц.

Статья 14

Освобождение от ответственности за задержки, утерю в пути и перевод

a) Банки не несут никаких обязательств или ответственности за последствия, возникающие в результате задержки и / или утери в пути какого-либо сообщения(ий), письма(писем) или документа(ов), или за задержку, искажение или другую ошибку(и), возникающие при передаче какого-либо телекоммуникационного сообщения, или за ошибки в переводе и / или толковании технических терминов.

b) Банки не будут нести никаких обязательств или ответственности за какие-либо задержки, вызванные необходимостью получения разъяснений по каким-либо полученным инструкциям.

Статья 15

Форс-мажор

Банки не несут никаких обязательств или ответственности за последствия, возникающие в результате приостановки их деятельности по причине стихийных бедствий, бунтов, гражданских беспорядков, восстаний, войн или любых других причин, находящихся вне их контроля, или по причине забастовок или локаутов.

Е. ПЛАТЕЖ

Статья 16

Платеж без задержки

a) Инкассированные суммы (за вычетом комиссии и / или издержек и / или расходов соответственно) должны быть без задержки предоставлены в распоряжение той стороны, от которой было получено инкассовое поручение, в соответствии с условиями инкассового поручения.

b) Невзирая на положения статьи 1 "c" и если нет договоренности об ином, инкассирующий банк произведет платеж инкассированной суммы только в пользу банка-ремитента.

Статья 17

Платеж в местной валюте

В случае документов, подлежащих оплате в валюте страны платежа (в местной валюте), представляющий банк должен, если только в инкассовом поручении нет инструкции об ином, выдать плательщику документы против платежа в местной валюте, только если такая валюта немедленно поступает в распоряжение тем образом, который указан в инкассовом поручении.

Статья 18

Платеж в иностранной валюте

В случае документов, подлежащих оплате в валюте иной, чем валюта страны платежа (в иностранной валюте), представляющий банк должен, если только в инкассовом поручении нет инструкции об ином, выдать плательщику документы против платежа в предусмотренной иностранной валюте, только если такая иностранная валюта может быть немедленно переведена в соответствии с инструкциями, данными в инкассовом поручении.

Статья 19

Частичные платежи

a) По чистым инкассо частичные платежи могут быть приняты, только если они разрешены действующим в месте платежа законодательством и только в тех пределах и на тех условиях, которые установлены этим законодательством для частичных

платежей. Финансовый документ(ы) будет выдаваться плательщику только после получения по нему полного платежа.

b) По документарным инкассо частичные платежи могут быть приняты, только если в инкассовом поручении на это имеется специальное разрешение. Однако, если нет инструкций об ином, представляющий банк будет выдавать плательщику документы только после получения полного платежа и представляющий банк не будет нести ответственность за какие-либо последствия, вызванные задержкой с выдачей документов.

c) Во всех случаях частичные платежи будут приниматься только при условии соблюдения положений статей 17 или 18 соответственно. Частичный платеж, будучи принятым, будет исполняться в соответствии с положениями статьи 16.

F. ПРОЦЕНТ, КОМИССИЯ И РАСХОДЫ

Статья 20
Процент

a) Если в инкассовом поручении содержится указание о взимании процента и плательщик отказывается уплатить такой процент, то представляющий банк может выдать документ(ы) против платежа, акцепта или на других условиях, в зависимости от случая, без взимания такого процента, если только не применяется статья 20 "c".

b) В случае, когда такой процент подлежит взиманию, в инкассовом поручении должны быть указаны ставка процента, период начисления процента и база для исчисления процента.

c) В случае, когда в инкассовом поручении прямо указывается, что отказ от права взимания процента не допускается, и плательщик отказывается уплатить такой процент, представляющий банк не будет выдавать документы и не будет нести ответственность за какие-либо последствия, вызванные задержкой с выдачей документа(ов). Когда в уплате процента отказано, представляющий банк должен без задержки проинформировать об этом посредством телекоммуникации или, если последнее невозможно, другими ускоренными методами банк, от которого он получил инкассовое поручение.

Статья 21
Комиссия и расходы

a) Если в инкассовом поручении указывается, что комиссия и / или расходы по инкассо относятся на счет плательщика и плательщик отказывается оплатить их, то представляющий банк может выдать документ(ы) против платежа или акцепта или на других условиях, в зависимости от случая, без взимания комиссии и / или расходов, если только не применяется статья 21 "b".

Всякий раз, когда имеет место такой отказ от права взимания комиссии и / или расходов, они будут отнесены на счет той стороны, от которой было получено инкассо, и могут быть удержаны из выручки.

b) В случае, когда в инкассовом поручении прямо указывается, что отказ от права взимания комиссии и / или расходов не допускается, и плательщик отказывается уплатить такие комиссию и / или расходы, представляющий банк не будет выдавать документы и не будет нести ответственность за какие-либо последствия, вызванные задержкой с выдачей документа(ов). Если в уплате комиссии и / или расходов по инкассо отказано, то представляющий банк должен без задержки проинформировать об этом посредством телекоммуникации или, если последнее невозможно, другими ускоренными методами банк, от которого он получил инкассовое поручение.

c) Во всех случаях, когда в соответствии с прямо указанными условиями инкассового поручения или в силу настоящих Правил издержки и / или расходы и / или комиссия по инкассо должны быть возложены на доверителя, инкассирующий банк(и)

имеет право на скорейшее возмещение затрат в связи с издержками, расходами и комиссией от банка, от которого было получено инкассовое поручение, и банк - ремитент имеет право на скорейшее возмещение от доверителя любой суммы, выплаченной им таким образом, наряду с его собственными издержками, расходами и комиссией, независимо от результатов инкассо.

d) Банки оставляют за собой право требовать от стороны, от которой было получено инкассовое поручение, авансового платежа комиссии и / или расходов для покрытия издержек, связанных с усилиями по выполнению каких-либо инструкций, и также оставляют за собой право не выполнять такие инструкции в ожидании получения такого платежа.

G. ПРОЧИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 22
Акцепт

Представляющий банк обязан следить за тем, чтобы акцепт переводного векселя был полным и правильным по форме, но он не несет ответственности за подлинность какой-либо подписи или за наличие у кого-либо, подписавшего акцепт, полномочий на такое подписание.

Статья 23
Простые векселя и другие документы

Представляющий банк не несет ответственности за подлинность какой-либо подписи или за наличие у какого-либо лица, подписавшего простой вексель, расписку или другой документ, полномочий на такое подписание.

Статья 24
Протест

Инкассовое поручение должно содержать специальные инструкции в отношении протеста (или другого юридического действия взамен него) в случае неплатежа или неакцепта.

При отсутствии таких специальных инструкций банки, выполняющие инкассо, не обязаны опротестовывать документ(ы) (или совершать другое юридическое действие взамен этого) в случае неплатежа или неакцепта.

Любая комиссия и / или расходы, понесенные банками в связи с таким протестом или другим юридическим действием, будут отнесены на счет стороны, от которой было получено инкассовое поручение.

Статья 25
Представитель на случай надобности (представитель доверителя)

Если доверитель назначает представителя для действий в качестве представителя на случай надобности при неплатеже и / или неакцепте, то в инкассовом поручении должны ясно и полно указываться полномочия такого представителя на случай надобности. При отсутствии такого указания банки не будут принимать каких-либо инструкций от представителя на случай надобности.

Статья 26
Извещения

Инкассирующие банки должны извещать об исполнении в соответствии со следующими правилами:

a) Форма извещения

Все извещения или информация от инкассирующего банка банку, от которого было получено инкассовое поручение, должны содержать все необходимые сведения, включая во всех случаях указанный в инкассовом поручении референс, присвоенный последним банком.

b) Способ извещения

Ответственность за инструктирование инкассирующего банка в отношении тех способов, посредством которых должны выдаваться извещения, описанные в пунктах "c" i), "c" ii), "c" iii), лежит на банке - ремитенте. При отсутствии таких инструкций инкассирующий банк будет посылать соответствующие извещения тем способом, который он изберет сам, за счет того банка, от которого было получено инкассовое поручение.

c) i) Извещение о платеже

Инкассирующий банк должен без задержки послать извещение о платеже банку, от которого было получено инкассовое поручение, подробно указав инкассированную сумму или суммы, удержанные комиссию и / или издержки и / или расходы соответственно, и способ распоряжения средствами.

ii) Извещение об акцепте

Инкассирующий банк должен без задержки послать извещение об акцепте банку, от которого было получено инкассовое поручение.

iii) Извещение о неплатеже и / или неакцепте

Представляющий банк должен попытаться выяснить причины такого неплатежа и / или неакцепта и соответственно известить без задержки банк, от которого было получено инкассовое поручение.

Представляющий банк должен без задержки послать извещение о неплатеже и / или извещение о неакцепте банку, от которого было получено инкассовое поручение.

По получении такого извещения банк - ремитент должен дать соответствующие инструкции относительно дальнейшей обработки документов. Если такие инструкции не будут получены представляющим банком в течение 60 дней от его извещения о неплатеже и / или неакцепте, то документы могут быть возвращены банку, от которого было получено инкассовое поручение, без какой-либо дальнейшей ответственности со стороны представляющего банка.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ СССР
СОВЕТ НАРОДНЫХ КОМИССАРОВ СССР

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
от 7 августа 1937 г. N 104/1341

О ВВЕДЕНИИ В ДЕЙСТВИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ПЕРЕВОДНОМ И ПРОСТОМ ВЕКСЕЛЕ

Центральный Исполнительный Комитет и Совет Народных Комиссаров СССР постановляют:

1. Ввиду присоединения Союза ССР к Международной конвенции о векселях, ввести в действие с 25 февраля 1937 года прилагаемое Положение о переводном и простом векселе.

2. Предложить центральным исполнительным комитетам союзных республик отменить ранее изданные положения о векселях.

Председатель ЦИК СССР
М.КАЛИНИН

Председатель СНК СССР
В.МОЛОТОВ

Секретарь ЦИК СССР
А.ГОРКИН

Приложение
к Постановлению ЦИК и СНК СССР
от 7 августа 1937 г. N 104/1341

ПОЛОЖЕНИЕ
О ПЕРЕВОДНОМ И ПРОСТОМ ВЕКСЕЛЕ

Раздел I. О ПЕРЕВОДНОМ ВЕКСЕЛЕ

Глава I. О СОСТАВЛЕНИИ И О ФОРМЕ ПЕРЕВОДНОГО ВЕКСЕЛЯ

1. Переводный вексель должен содержать:

1) наименование "вексель", включенное в самый текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен;

2) простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму;

3) наименование того, кто должен платить (плательщика);

4) указание срока платежа;

5) указание места, в котором должен быть совершен платеж;

6) наименование того, кому или приказу кого платеж должен быть

совершен;

7) указание даты и места составления векселя;

8) подпись того, кто выдает вексель (векселедателя).

2. Документ, в котором отсутствует какое-либо из обозначений, указанных в предшествующей статье, не имеет силы переводного векселя, за исключением случаев, определенных в следующих ниже абзацах:

Переводный вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении.

При отсутствии особого указания, место, обозначенное рядом с наименованием плательщика, считается местом платежа, и, вместе с тем, местом жительства плательщика.

Переводный вексель, в котором не указано место его составления, признается подписанным в месте, обозначенном рядом с наименованием векселедателя.

3. Переводный вексель может быть выдан по приказу самого векселедателя.

Он может быть выдан на самого векселедателя.

Он может быть выдан за счет третьего лица.

4. Переводный вексель может подлежать оплате в месте жительства третьего лица, или в том же месте, где находится место жительства плательщика, или в каком-либо другом месте.

5. В переводном векселе, который подлежит оплате сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления, векселедатель может обусловить, что на вексельную сумму будут начисляться проценты. Во всяком другом переводном векселе такое условие считается ненаписанным.

Процентная ставка должна быть указана в векселе; при отсутствии такого указания условие считается ненаписанным.

Проценты начисляются со дня составления переводного векселя, если не указана другая дата.

6. Если сумма переводного векселя обозначена и прописью и цифрами, то в случае разногласия между этими обозначениями вексель имеет силу на сумму, обозначенную прописью.

Если в переводном векселе сумма обозначена несколько раз, либо прописью, либо цифрами, то в случае разногласия между этими обозначениями вексель имеет силу лишь на меньшую сумму.

7. Если на переводном векселе имеются подписи лиц, неспособных обязываться по переводному векселю, подписи подложные или подписи вымышленных лиц, или же подписи, которые по всякому иному основанию не могут обязывать тех лиц, которые их поставили, или от имени которых он подписан, то подписи других лиц все же не теряют силы.

8. Каждый, кто подписал переводный вексель в качестве представителя лица, от имени которого он не был уполномочен действовать, сам обязан по векселю и, если он уплатил, имеет те же права, которые имел бы тот, кто был указан в качестве представляемого. В таком же положении находится представитель, который превысил свои полномочия.

9. Векселедатель отвечает за акцепт и за платеж.

Он может сложить с себя ответственность за акцепт; всякое условие, по которому он слагает с себя ответственность за платеж, считается ненаписанным.

10. Если переводный вексель, не заполненный к моменту выдачи, был заполнен в противоречии с состоявшимися соглашениями, то несоблюдение этих соглашений не может быть противопоставлено векселедержателю, если только он не приобрел переводный вексель недобросовестно или же, приобретая его, не совершил грубой неосторожности.

Глава II. ОБ ИНДОССАМЕНТЕ

11. Всякий переводный вексель, даже выданный без прямой оговорки о приказе, может быть передан посредством индоссамента.

Если векселедатель поместил в переводном векселе слова "не приказу" или какое-либо равнозначащее выражение, то документ может быть передан лишь с соблюдением формы и с последствиями обыкновенной

цессии.

Индоссамент может быть совершен даже в пользу плательщика, независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, либо в пользу векселедателя, либо в пользу всякого другого обязанного по векселю лица. Эти лица могут в свою очередь индоссировать вексель.

12. Индоссамент должен быть простым и ничем не обусловленным. Всякое ограничивающее его условие считается ненаписанным.

Частичный индоссамент недействителен.

Индоссамент на предъявителя имеет силу бланкового индоссамента.

13. Индоссамент должен быть написан на переводном векселе или на присоединенном к нему листе (добавочный лист). Он должен быть подписан индоссантом.

Индоссамент может не содержать указания лица, в пользу которого он сделан, или он может состоять из одной подписи индоссанта (бланковый индоссамент). В этом последнем случае индоссамент, для того чтобы иметь силу, должен быть написан на обороте переводного векселя или на добавочном листе.

14. Индоссамент переносит все права, вытекающие из переводного векселя. Если индоссамент бланковый, то векселедержатель может:

1) заполнить бланк или своим именем, или именем какого-либо другого лица;

2) индоссировать, в свою очередь, вексель посредством бланка или на имя какого-либо другого лица;

3) передать вексель третьему лицу, не заполняя бланка и не совершая индоссамента.

15. Индоссант, поскольку не оговорено обратное, отвечает за акцепт и за платеж.

Он может воспретить новый индоссамент; в таком случае он не несет ответственности перед теми лицами, в пользу которых вексель был после этого индоссирован.

16. Лицо, у которого находится переводный вексель, рассматривается как законный векселедержатель, если оно основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов, даже если последний индоссамент является бланковым. Зачеркнутые индоссаменты считаются при этом ненаписанными. Когда за бланковым индоссаментом следует другой индоссамент, то лицо, подписавшее последний, считается приобретшим вексель по бланковому индоссаменту.

Если кто-либо лишился владения векселем в силу какого бы то ни было события, то лицо, у которого вексель находится и которое обосновывает свое право порядком, указанным в предыдущем абзаце, обязано отдать вексель лишь в том случае, если оно приобрело его недобросовестно или же, приобретая его, совершило грубую неосторожность.

17. Лица, к которым предъявлен иск по переводному векселю, не могут противопоставить векселедержателю возражения, основанные на их личных отношениях к векселедателю или к предшествующим векселедержателям, если только векселедержатель, приобретая вексель, не действовал сознательно в ущерб должнику.

18. Если индоссамент содержит оговорку "валюта к получению", "на инкассо", "как доверенному" или всякую иную оговорку, имеющую в виду простое поручение, векселедержатель может осуществлять все права, вытекающие из переводного векселя, но индоссировать его он может только в порядке препоручения.

Обязанные лица могут, в таком случае, заявлять против векселедержателя только такие возражения, которые могли бы быть противопоставлены индоссанту.

Поручение, которое содержится в препоручительном индоссаменте, не прекращается вследствие смерти препоручителя или наступления его недееспособности.

19. Если индоссамент содержит оговорку "валюта в обеспечение", "валюта в залог" или всякую иную оговорку, имеющую в виду залог, векселедержатель может осуществлять все права, вытекающие из переводного векселя, но поставленный им индоссамент имеет силу лишь в качестве препоручительного индоссамента.

Обязанные лица не могут заявлять против векселедержателя возражений, основанных на их личных отношениях к индоссанту, если только векселедержатель, получая вексель, не действовал сознательно в ущерб должнику.

20. Индоссамент, совершенный после срока платежа, имеет те же последствия, что и предшествующий индоссамент. Однако индоссамент, совершенный после протеста в неплатеже или после истечения срока, установленного для совершения протеста, имеет последствия лишь обыкновенной цессии.

Поскольку обратное не будет доказано, недатированный индоссамент считается совершенным до истечения срока, установленного для совершения протеста.

Глава III. ОБ АКЦЕПТЕ

21. Переводный вексель может до наступления срока платежа быть предъявлен векселедержателем или даже просто лицом, у которого вексель находится, для акцепта плательщику в месте его жительства.

22. Во всяком переводном векселе векселедатель может обусловить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту, с назначением или без назначения срока.

Он может воспретить в векселе предъявление его к акцепту, если только дело не идет о переводном векселе, который подлежит оплате у третьего лица, или о векселе, который подлежит оплате в ином месте, чем место жительства плательщика, или о векселе, который подлежит оплате через определенный срок по предъявлении.

Он может также обусловить, что предъявление к акцепту не может иметь место ранее назначенного срока.

Каждый индоссант может обусловить, что вексель должен быть предъявлен к акцепту, с назначением срока или без его назначения, если только вексель не объявлен векселедателем не подлежащим акцепту.

23. Переводные векселя, подлежащие оплате в определенный срок от предъявления, должны быть предъявлены к акцепту в течение одного года со дня их выдачи.

Векселедатель может сократить этот последний срок или обусловить срок более продолжительный.

Эти сроки могут быть сокращены индоссантами.

24. Плательщик может потребовать, чтобы вексель был вторично ему предъявлен на следующий день после первого предъявления.

Заинтересованные лица могут ссылаться на то, что это требование не было выполнено, только в том случае, если об этом требовании было упомянуто в протесте.

Векселедержатель не обязан передавать плательщику вексель, предъявленный к акцепту.

25. Акцепт отмечается на переводном векселе. Он выражается словом "акцептован" или всяким другим равнозначащим словом; он подписывается плательщиком. Простая подпись плательщика, сделанная на лицевой стороне векселя, имеет силу акцепта.

Если вексель подлежит оплате в определенный срок от предъявления или если он должен быть предъявлен к акцепту (в определенный срок) в силу особого условия, то акцепт должен быть датирован днем, в который он был дан, если только векселедержатель не потребует, чтобы он был датирован днем предъявления. В случае отсутствия даты, векселедержатель, чтобы сохранить свои права против индоссантов и против векселедателя, должен удостоверить это упущение своевременный совершением протеста.

26. Акцепт должен быть простым и ничем не обусловленным; однако плательщик может ограничить его частью суммы.

Всякое иное изменение, произведенное акцептом в содержании переводного векселя, равносильно отказу в акцепте. Однако акцептант отвечает согласно содержанию своего акцепта.

27. Если векселедатель указал в переводном векселе место платежа иное, чем место жительства плательщика, не указав при этом третьего лица, у которого платеж должен быть совершен, то плательщик может

указать такое лицо при акцепте. При отсутствии такого указания предполагается, что акцептант обязался произвести платеж сам в месте платежа.

Если вексель подлежит оплате в месте жительства плательщика, последний может указать в акцепте какой-либо адрес в том же месте, в котором должен быть произведен платеж.

28. Плательщик посредством акцепта принимает на себя обязательство оплатить переводный вексель в срок.

В случае неплатежа векселедержатель, даже если он является векселедателем, имеет против акцептанта прямой иск, основанный на переводном векселе, в отношении всего того, о чем может быть предъявлено требование согласно статьям 48 и 49.

29. Если плательщик, который поставил на переводном векселе надпись о своем акцепте, зачеркнул таковую до возвращения векселя, то считается, что в акцепте было отказано. Поскольку иное не будет доказано, считается, что зачеркивание было сделано до возвращения документа.

Однако если плательщик письменно сообщил о своем акцепте векселедержателю или кому-либо из подписавшихся, то он является обязанным перед ними согласно условиям своего акцепта.

Глава IV. ОБ АВАЛЕ (ВЕКСЕЛЬНОЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО)

30. Платеж по переводному векселю может быть обеспечен полностью или в части вексельной суммы посредством аваля.

Это обеспечение дается третьим лицом или даже одним из лиц, подписавших вексель.

31. Аваль дается на переводном векселе или на добавочном листе; он может быть дан и на отдельном листе, с указанием места его выдачи.

Он выражается словами "считать за аваль" или всякою иною равнозначною формулою; он подписывается тем, кто дает аваль.

Для аваля достаточно одной лишь подписи, поставленной авалистом на лицевой стороне переводного векселя, если только эта подпись не поставлена плательщиком или векселедателем.

В авале должно быть указано, за чей счет он дан. При отсутствии такого указания он считается данным за векселедателя.

32. Авалист отвечает также, как и тот, за кого он дал аваль.

Его обязательство действительно даже в том случае, если то обязательство, которое он гарантировал, окажется недействительным по какому бы то ни было основанию, иному, чем дефект формы.

Оплачивая переводный вексель, авалист приобретает права, вытекающие из переводного векселя, против того, за кого он дал гарантию, и против тех, которые в силу переводного векселя обязаны перед этим последним.

Глава V. О СРОКЕ ПЛАТЕЖА

33. Переводный вексель может быть выдан сроком:

по предъявлении;

во столько-то времени от предъявления;

во столько-то времени от составления;

на определенный день.

Переводные векселя, содержащие либо иное назначение срока, либо последовательные сроки платежа, недействительны.

34. Переводный вексель сроком по предъявлении оплачивается при его предъявлении. Он должен быть предъявлен к платежу в течение одного года со дня его составления. Векселедатель может сократить этот срок или обусловить срок более продолжительный. Эти сроки могут быть сокращены индоссантами.

Векселедатель может установить, что переводный вексель сроком по предъявлении не может быть предъявлен к платежу ранее определенного срока. В таком случае срок для предъявления течет с этого срока.

35. Срок платежа по переводному векселю, составленному во столько-то времени от предъявления, определяется либо датой акцепта,

либо датой протеста.

При отсутствии протеста недатированный акцепт считается в отношении акцептанта сделанным в последний день срока, предусмотренного для предъявления к акцепту.

36. Срок платежа по переводному векселю, выданному сроком на один или на несколько месяцев от составления или от предъявления, наступает в соответствующий день того месяца, в котором платеж должен быть произведен. При отсутствии в данном месяце соответствующего дня срок платежа наступает в последний день этого месяца.

Если переводный вексель выдан сроком в полтора месяца или в несколько месяцев с половиной от составления или от предъявления, то подлежит сначала отсчитывать целые месяцы.

Если срок платежа назначен на начало, середину (середина января, середина февраля и т.п.) или на конец месяца, то под этими выражениями понимаются первое, пятнадцатое или последнее число месяца.

Выражение "восемь дней" или "пятнадцать дней" означает не одну или две недели, а сроки в полные восемь или пятнадцать дней.

Выражение "полмесяца" означает срок в пятнадцать дней.

37. Если переводный вексель подлежит оплате в определенный день в каком-либо месте, где принят календарь иной, чем в месте выдачи, то срок платежа считается назначенным по календарю места платежа.

Если в месте выдачи и в месте платежа по переводному векселю, выставленному сроком во столько-то времени от составления, действуют различные календари, то устанавливается соответствующая дню выдачи дата по календарю места платежа, и в зависимости от этого определяется срок платежа.

Сроки на предъявление переводных векселей исчисляются соответственно правилам предшествующего абзаца.

Эти правила неприменимы, если какая-либо оговорка, сделанная в переводном векселе, или даже просто содержание документа указывают на намерение принять иные правила.

Глава VI. О ПЛАТЕЖЕ

38. Держатель переводного векселя сроком на определенный день или во столько-то времени от составления или от предъявления должен предъявить переводный вексель к платежу либо в день, когда он должен быть оплачен, либо в один из двух следующих рабочих дней.

39. Плательщик может при оплате переводного векселя потребовать, чтобы он был вручен ему векселедержателем с распиской в получении платежа.

Векселедержатель не может отказаться от принятия частичного платежа.

В случае частичного платежа плательщик может потребовать отметки о таком платеже на векселе и выдачи ему в этом расписки.

40. Векселедержатель не может быть принужден принять платеж по переводному векселю до наступления срока.

Плательщик, который платит до наступления срока, делает это за свой страх и риск.

Тот, кто уплатит в срок, свободен от обязательства, если только с его стороны не было обмана или грубой неосторожности. Он обязан проверять правильность последовательного ряда индоссаментов, но не подписи индоссантов.

41. Если переводный вексель выписан в валюте, не имеющей хождения в месте платежа, то сумма его может быть уплачена в местной валюте по курсу на день наступления срока платежа. Если должник просрочил платеж, то векселедержатель может по своему усмотрению потребовать, чтобы сумма переводного векселя была выплачена в местной валюте по курсу либо на день наступления срока платежа, либо на день платежа.

Курс иностранной валюты определяется согласно обыкновениям, действующим в месте платежа. Однако векселедержатель может обусловить, что подлежащая платежу сумма будет исчислена по курсу, обозначенному в векселе.

Указанные выше правила не применяются в случае, когда векселедатель обусловил, что платеж должен быть совершен в определенной, указанной в векселе, валюте (оговорка эффективного платежа в какой-либо иностранной валюте).

Если сумма переводного векселя обозначена в валюте, имеющей в стране выдачи и в стране платежа одинаковое наименование, но разный курс, предполагается, что имелась в виду валюта места платежа.

42. В случае непредъявления переводного векселя к платежу в срок, указанный в статье 38, каждый должник имеет право внести сумму векселя в депозит компетентному органу власти за счет, риск и страх векселедержателя.

Глава VII. ИСК В СЛУЧАЕ НЕАКЦЕПТА ИЛИ НЕПЛАТЕЖА

43. Векселедержатель может обратить свой иск против индоссантов, векселедателя и других обязанных лиц:

При наступлении срока платежа:

если платеж не был совершен.

Даже раньше наступления срока платежа:

1) если имел место полный или частичный отказ в акцепте;

2) в случае несостоятельности плательщика, независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, в случае прекращения им платежей, даже если это обстоятельство не было установлено судом, или в случае безрезультатного обращения взыскания на его имущество;

3) в случае несостоятельности векселедателя по векселю, не подлежащему акцепту.

44. Отказ в акцепте или в платеже должен быть удостоверен актом, составленным в публичном порядке (протест в неакцепте или в неплатеже).

Протест в неакцепте должен быть совершен в сроки, установленные для предъявления к акцепту. Если в случае, предусмотренном в первом абзаце статьи 24, первое предъявление имело место в последний день срока, то протест еще может быть совершен на следующий день.

Протест в неплатеже переводного векселя сроком на определенный день или во столько-то времени от составления или предъявления должен быть совершен в один из двух рабочих дней, которые следуют за днем, в который переводный вексель подлежит оплате. Если дело идет о векселе сроком по предъявлении, протест должен быть совершен в порядке, указанном в предыдущем абзаце, для совершения протеста в случае неакцепта.

Протест в неакцепте освобождает от предъявления к платежу и от протеста в неплатеже.

В случае прекращения платежей плательщиком, независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, или в случае безрезультатного обращения взыскания на имущество плательщика, векселедержатель может осуществлять принадлежащие ему права лишь после предъявления векселя плательщику для оплаты и после совершения протеста.

В случае объявления несостоятельным плательщика, независимо от того, акцептовал ли он вексель или нет, а также в случае объявления несостоятельным векселедателя по векселю, не подлежащему акцепту, для осуществления векселедержателем принадлежащих ему прав достаточно предъявления судебного определения об объявлении несостоятельности.

45. Векселедержатель должен известить своего индоссанта и векселедателя о неакцепте или о неплатеже в течение четырех рабочих дней, следующих за днем протеста, или, в случае оговорки "оборот без издержек", за днем предъявления. Каждый индоссант должен в течение двух рабочих дней, которые следуют за днем получения им извещения, сообщить своему индоссанту полученное им извещение, с указанием наименований и адресов тех, кто послал предшествующие извещения и так далее, восходя до векселедателя.

Указанные выше сроки текут с момента получения предшествующего извещения.

Если в согласии с предшествующим абзацем будет послано извещение кому-либо поставившему свою подпись на переводном векселе, то такое

же извещение должно быть послано в тот же срок тому, кто дал за него аваль.

В случае, если кто-либо из индоссантов не указал своего адреса или указал его неразборчивым образом, то достаточно, чтобы извещение было послано тому индоссанту, который ему предшествует.

Тот, кто должен послать извещение, может сделать это в какой угодно форме, даже путем простого возвращения переводного векселя.

Он должен доказать, что он послал извещение в установленный срок. Будет считаться, что срок соблюден, если письмо, содержащее извещение, отправлено по почте в указанный срок.

Тот, кто не пошлет извещения в указанный выше срок, не теряет своего права; он несет ответственность за ущерб, могущий произойти от его небрежности, с тем, однако, что размер возмещаемых убытков не может превысить суммы переводного векселя.

46. Векселедатель, индоссант или авалист могут посредством включенной в документ и подписанной оговорки "оборот без издержек", "без протеста" или всякой иной равнозначащей оговорки освободить векселедержателя от совершения, для осуществления его прав регресса, протеста в неакцепте или в неплатеже.

Эта оговорка не освобождает векселедержателя ни от предъявления переводного векселя в установленные сроки, ни от посылки извещения. Доказательство несоблюдения сроков лежит на том, кто ссылается на это обстоятельство в споре с векселедержателем.

Если оговорка включена векселедателем, то она имеет силу в отношении всех лиц, подписавших вексель; если она включена индоссантом или авалистом, то она имеет силу лишь для него самого. Если, несмотря на включенную векселедателем оговорку, векселедержатель совершает протест, то издержки по протесту лежат на нем. Если оговорка исходит от индоссанта или от авалиста, то издержки по протесту, если таковой был совершен, могут быть истребованы от всех лиц, поставивших свои подписи.

47. Все выдавшие, акцептовавшие, индоссировавшие переводный вексель или поставившие на нем аваль являются солидарно обязанными перед векселедержателем.

Векселедержатель имеет право предъявления иска ко всем этим лицам, к каждому в отдельности и ко всем вместе, не будучи принужден соблюдать при этом последовательность, в которой они обязались.

Такое же право принадлежит каждому, подписавшему переводный вексель, после того, как он его оплатил.

Иск, предъявленный к одному из обязанных, не препятствует предъявлению исков к другим, даже если они обязались после первоначального ответчика.

48. Векселедержатель может требовать от того, к кому он предъявляет иск:

1) сумму переводного векселя, не акцептованную или не оплаченную, с процентами, если они были обусловлены;

2) проценты, в размере шести, со дня срока платежа;

3) издержки по протесту, издержки по посылке извещения, а также другие издержки;

4) пеню, в размере трех процентов, со дня срока платежа.

Если иск предъявляется до наступления срока платежа, то из вексельной суммы удерживается учетный процент. Этот учетный процент исчисляется согласно официальной учетной ставке (банковской ставке), существующей в месте жительства векселедержателя на день предъявления иска.

49. Тот, кто оплатил переводный вексель, может требовать от ответственных перед ним лиц:

1) всю уплаченную им сумму;

2) проценты на указанную сумму, исчисленные в размере шести, начиная с того дня, когда он произвел платеж;

3) понесенные им издержки.

50. Каждое обязанное лицо, к которому предъявили или могут предъявить иск, может потребовать вручения ему, против оплаты, переводного векселя с протестом и с распиской в платеже.

Каждый индоссант, оплативший переводный вексель, может зачеркнуть индоссамент свой и следующих за ним индоссантов.

51. В случае осуществления регресса после частичного акцепта, тот, кто уплачивает сумму, на которую вексель не был акцептован, может потребовать отметки этого платежа на векселе и выдаче ему в том расписки. Векселедержатель обязан, сверх того, передать ему засвидетельствованную копию с векселя и акт протеста для того, чтобы он мог осуществить последующий регресс.

52. Каждое лицо, имеющее право предъявить иск, может, поскольку не оговорено иное, получить платеж посредством нового векселя (обратной тратты), выданного сроком по предъявлении на одного из ответственных перед ним лиц, с платежом по месту жительства этого лица.

Обратная тратта включает кроме сумм, указанных в статьях 48 и 49, также и куртаж и все установленные сборы по обратной тратте.

Если обратная тратта выдана векселедержателем, то сумма ее устанавливается по курсу для переводных векселей сроком по предъявлении, выданных на место жительства ответственного лица, в месте платежа по первоначальному векселю. Если обратная тратта выдана индоссантом, то сумма ее устанавливается по курсу для переводных векселей сроком по предъявлении, выданных на место жительства гарантирующего лица в месте жительства векселедателя по обратной тратте.

53. По истечении сроков, установленных:

для предъявления переводного векселя сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления;

для совершения протеста в неакцепте или в неплатеже;

для предъявления к платежу в случае оговорки "оборот без издержек";

векселедержатель теряет свои права против индоссантов, против векселедателя и против других обязанных лиц, за исключением акцептанта.

В случае непредъявления к акцепту в срок, обусловленный векселедателем, векселедержатель лишается принадлежащих ему прав, возникающих как вследствие неплатежа, так и вследствие неакцепта, если только из содержания условия не вытекает, что векселедатель предполагал освободить себя только от ответственности за акцепт.

Если срок на предъявление обусловлен в индоссаменте, то ссылаться на него может только индоссант.

54. Если предъявлению переводного векселя или совершению протеста в установленные сроки мешает непреодолимое препятствие (законодательное распоряжение какого-либо государства или другой случай непреодолимой силы), то эти сроки удлиняются.

Векселедержатель обязан без задержки известить своего индоссанта о случае непреодолимой силы и сделать на переводном векселе или на добавочном листе отметку об этом извещении, указав его дату и поставив свою подпись; в остальном применяются правила статьи 45.

После прекращения действия непреодолимой силы векселедержатель должен без задержки предъявить вексель к акцепту или к платежу и, если будет нужно, совершить протест.

Если действие непреодолимой силы продолжается свыше тридцати дней после срока платежа, то для осуществления регресса не являются необходимыми ни предъявление векселя, ни совершение протеста.

Для переводных векселей сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления тридцатидневный срок течет с того дня, в который векселедержатель известил своего индоссанта о непреодолимой силе; это извещение может последовать и до истечения срока для предъявления векселя; для переводных векселей сроком во столько-то времени от предъявления тридцатидневный срок увеличивается на срок от предъявления, указанный в переводном векселе.

Непреодолимой силой не считаются обстоятельства, касающиеся лично векселедержателя или того, кому он поручил предъявление векселя или совершение протеста.

Глава VIII. О ПОСРЕДНИЧЕСТВЕ

1. Общие положения

55. Векселедатель, индоссант или авалист могут указать какое-либо лицо для акцепта или платежа на случай надобности.

Переводный вексель может быть принят или оплачен на условиях, установленных ниже, лицом, действующим в качестве посредника за кого-либо из должников, обязанных в порядке регресса.

Посредником может быть третье лицо, даже плательщик, или какое-либо лицо, уже обязанное в силу переводного векселя, за исключением акцептанта.

Посредник должен в течение двух рабочих дней известить о своем посредничестве того, за кого он выступил. В случае несоблюдения этого срока, он отвечает в соответствующих случаях за ущерб, причиненный его небрежностью, с тем, однако, что убытки подлежат возмещению в размере не свыше вексельной суммы.

2. Акцепт в порядке посредничества

56. Акцепт в порядке посредничества может иметь место во всех тех случаях, когда у векселедержателя переводного векселя, подлежащего акцепту, возникает право на регресс до наступления срока платежа.

Если в переводном векселе, на случай надобности, было указано лицо для акцепта или для платежа в месте платежа, то векселедержатель может, до наступления срока платежа, осуществлять свое право регресса против того, кто сделал это указание, и против лиц, поставивших свои подписи после того, как это указание было сделано, но все это лишь при условии, что он предъявил переводный вексель указанному лицу и что в случае отказа последнего в акцепте этот отказ был удостоверен протестом.

В других случаях посредничества векселедержатель может отклонить акцепт в порядке посредничества. Однако если он допустит акцепт, он теряет право на регресс до наступления срока платежа против того, за счет которого акцепт был дан, и против тех лиц, которые поставили свои подписи после него.

57. Акцепт в порядке посредничества отмечается на переводном векселе; акцепт подписывается посредником. В нем указывается, за чей счет он совершается; при отсутствии такого указания акцепт считается сделанным за векселедателя.

58. Акцептант в порядке посредничества обязывается в отношении векселедержателя и в отношении индоссантов, сделавших надписи после того лица, за счет которого он выступил в качестве посредника, на одинаковых основаниях с этим лицом.

Несмотря на акцепт в порядке посредничества, то лицо, за счет которого он был сделан, а также лица, за него ответственные, могут требовать от векселедержателя против уплаты суммы, указанной в статье 48, вручения векселя, протеста и в соответствующем случае счета с распиской об уплате.

3. Платеж в порядке посредничества

59. Платеж в порядке посредничества может иметь место во всех случаях, когда либо при наступлении срока платежа, либо до наступления срока платежа у векселедержателя возникло право на регресс.

Платеж должен покрыть всю сумму, подлежащую уплате тем, за кого платеж производится.

Он должен быть произведен самое позднее на следующий день после последнего дня, предоставленного для совершения протеста в неплатеже.

60. Если переводный вексель был акцептован посредниками, имеющими место своего жительства в месте платежа, или в случае, если лица, имеющие там же место своего жительства, были указаны для платежа на случай надобности, то векселедержатель должен предъявить вексель всем

этим лицам и в соответствующих случаях совершить протест в неплатеже самое позднее на следующий день после последнего дня, предоставленного для совершения протеста.

Если протест не будет совершен в этот срок, то тот, кто указал лицо для платежа на случай надобности, или тот, за счет которого вексель был акцептован, а также последующие индоссанты перестают быть обязанными.

61. Векселедержатель, отказавшийся от платежа в порядке посредничества, теряет свое право на регресс против тех, которые были бы освобождены от ответственности.

62. Платеж в порядке посредничества должен быть удостоверен распиской, совершенной на переводном векселе, с указанием того лица, за которое платеж произведен. При отсутствии такого указания считается, что платеж сделан за векселедателя.

Переводный вексель и протест, если таковой был совершен, должны быть вручены тому, кто произвел платеж в порядке посредничества.

63. Лицо, произведшее платеж в порядке посредничества, приобретает права, вытекающие из переводного векселя против того, за кого он уплатил, и против тех, кто обязан перед этим последним по переводному векселю. Однако он не может вновь индоссировать переводный вексель.

Индоссанты, следующие за лицом, которое поставило свою подпись на векселе и за которое был произведен платеж, освобождаются от ответственности.

В случае стечения нескольких предложений об уплате в порядке посредничества, предпочтение отдается тому, кто освобождает от ответственности наибольшее количество лиц. Посредник, знающий о том, что он нарушает это правило, теряет свое право на регресс к тем, которые оказались бы освобожденными от ответственности.

Глава IX. О МНОЖЕСТВЕННОСТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ И О КОПИЯХ

1. Множественность экземпляров

64. Переводный вексель может быть выдан в нескольких тождественных экземплярах.

Эти экземпляры должны быть снабжены последовательными номерами в самом тексте документа; в противном случае каждый из них рассматривается как отдельный переводный вексель.

Если в векселе не указано, что он выдан в единственном экземпляре, то векселедержатель может требовать выдачи ему за его счет нескольких экземпляров. Для этого он должен обратиться к своему непосредственному индоссанту, который обязан оказать ему содействие в отношении своего индоссанта и так далее, восходя до векселедателя. Индоссанты обязаны воспроизвести индоссаменты на новых экземплярах.

65. Платеж, произведенный по одному экземпляру, освобождает от ответственности, даже если не было обусловлено, что платеж этот погашает другие экземпляры. Однако плательщик продолжает отвечать по каждому акцептованному им и не возвращенному ему экземпляру.

Индоссант, который передал экземпляры различным лицам, а также и последующие индоссанты обязаны по всем экземплярам, на которых имеется их подпись и которые не были возвращены.

66. Тот, кто послал один из экземпляров для акцепта, должен указать на других экземплярах наименование того лица, на руках которого этот экземпляр находится. Это последнее обязано вручить его законному держателю другого экземпляра.

Если оно отказывается это сделать, векселедержатель может осуществлять право иска лишь после удостоверения протестом того:

1) что экземпляр, посланный для акцепта, не был ему передан, несмотря на его требование;

2) что акцепт или платеж не могли быть получены по другому экземпляру.

2. Копии

67. Каждый держатель переводного векселя имеет право снимать с него копии.

Копия должна в точности воспроизводить оригинал с индоссаментами и со всеми другими отметками, которые на нем находятся. Она должна указывать, до какого места она доведена.

Она может быть индоссирована и авалирована в том же порядке и с теми же последствиями, как и подлинник.

68. В копии должно быть указано лицо, в руках которого находится подлинный документ. Последнее обязано вручить указанный документ законному держателю копии.

Если оно отказывается это сделать, векселедержатель может осуществлять право иска против индоссантов или авалистов лишь после удостоверения протестом того, что подлинник не был ему передан, несмотря на его требование.

Если на подлинном документе после последнего индоссамента, сделанного до снятия копии, имеется оговорка: "начиная отсюда индоссирование действительно лишь на копии" или всякая иная равнозначащая формула, то индоссамент, поставленный после этого на подлиннике, является недействительным.

Глава X. ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ

69. В случае изменения текста переводного векселя, лица, поставившие свои подписи после этого изменения, отвечают в соответствии с содержанием измененного текста; лица, поставившие свои подписи до этого, отвечают в соответствии с содержанием первоначального текста.

Глава XI. О ДАВНОСТИ

70. Исковые требования, вытекающие из переводного векселя против акцептанта, погашаются истечением трех лет со дня срока платежа.

Исковые требования векселедержателя против индоссантов и против векселедателя погашаются истечением одного года со дня протеста, совершенного в установленный срок, или со дня срока платежа, в случае оговорки об обороте без издержек.

Исковые требования индоссантов друг к другу и к векселедателю погашаются истечением шести месяцев, считая со дня, в который индоссант оплатил вексель, или со дня предъявления к нему иска.

71. Перерыв давности имеет силу лишь в отношении того, против кого было совершено действие, прерывающее давность.

Глава XII. ОБЩИЕ ПОСТАНОВЛЕНИЯ

72. Платеж по переводному векселю, срок которого падает на установленный по закону нерабочий день, может быть потребован лишь в первый следующий рабочий день. Равным образом все другие действия, относящиеся к переводному векселю, в частности предъявление к акцепту и протест, могут быть совершены лишь в рабочий день

Если какое-либо из этих действий должно быть совершено в течение определенного срока, последний день которого является установленным по закону нерабочим днем, то такой срок пролонгируется до ближайшего после истечения срока рабочего дня. Нерабочие дни, падающие на время течения срока, идут в счет срока.

73. В сроки, установленные законом или в векселе, не включается день, от которого срок начинает течь.

74. Никакие грационные дни, ни по закону, ни судебные, не допускаются.

Раздел II. О ПРОСТОМ ВЕКСЕЛЕ

75. Простой вексель содержит:

1) наименование "вексель", включенное в самый текст и выраженное

на том языке, на котором этот документ составлен;

2) простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;

3) указание срока платежа;

4) указание места, в котором должен быть совершен платеж;

5) наименование того, кому или приказу кого платеж должен быть совершен;

6) указание даты и места составления векселя;

7) подпись того, кто выдает документ (векселедателя).

76. Документ, в котором отсутствует какое-либо из обозначений, указанных в предшествующей статье, не имеет силы простого векселя, за исключением случаев, определенных в следующих ниже абзацах.

Простой вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении.

При отсутствии особого указания место составления документа считается местом платежа и вместе с тем местом жительства векселедателя.

Простой вексель, не указывающий место его составления, рассматривается как подписанный в месте, обозначенном рядом с наименованием векселедателя.

77. К простому векселю применяются, поскольку они не являются несовместимыми с природой этого документа, постановления, относящиеся к переводному векселю и касающиеся:

индоссамента (статьи 11 - 20);

срока платежа (статьи 33 - 37);

платежа (статьи 38 - 42);

иска в случае неакцепта или неплатежа (статьи 43 - 50, 52 - 54);

платежа в порядке посредничества (статьи 55, 59 - 63);

копий (статьи 67 и 68);

изменений (статья 69);

давности (статьи 70 - 71);

нерабочих дней, исчисления сроков и воспрещения грационных дней (статьи 72, 73 и 74).

К простому векселю применяются также постановления, относящиеся к переводному векселю, подлежащему оплате у третьего лица или в месте, ином чем место жительства плательщика (статьи 4 и 27), условие о процентах (статья 5), разногласия в обозначениях подлежащей уплате суммы (статья 6), последствия помещения какой-либо подписи в условиях, предусмотренных в статье 7, последствия подписи лица, которое действует без полномочий или с превышением своих полномочий (статья 8), и к бланку переводного векселя (статья 10).

Равным образом к простому векселю применяются постановления относительно аваля (статьи 30 - 32); в случае, предусмотренном в последнем абзаце статьи 31, если в авале не указано, за кого он поставлен, считается, что он поставлен за векселедателя по простому векселю.

78. Векселедатель по простому векселю обязан, так же как и акцептант, по переводному векселю.

Простые векселя сроком во столько-то времени от предъявления должны быть предъявлены векселедателю для отметки в сроки, указанные в статье 23. Срок от предъявления течет со дня отметки, подписанной векселедателем на векселе. Отказ векселедателя поставить датированную отметку удостоверяется протестом (статья 25), дата которого служит начальным моментом для течения срока от предъявления.

Председатель ЦИК СССР
М.КАЛИНИН

Председатель СНК СССР
В.МОЛОТОВ

Секретарь ЦИК СССР
А.ГОРКИН

5.1. Парижская конвенция по охране промышленной собственности (от 20.03 1883 г.)

КОНВЕНЦИЯ ОБ ОХРАНЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ПАРИЖСКАЯ

международное соглашение в области изобретений, промышленных образцов и товарных знаков. Конвенция обеспечивает взаимное признание и охрану объектов промышленности. Конвенция учитывает национальное законодательство, и поэтому присоединение той или иной страны к конвенции не устраняет необходимости данного государства от патентования своих изобретений в других странах, а создает более льготные условия для такого патентования. Конвенция призвана облегчить условия взаимного патентования и охраны изобретений и иных видов промышленной собственности одной страны в других странах-участницах. Конвенция способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты. Такая охрана позволяет предприятиям и фирмам других стран не только производить аналогичные изделия в стране, где им обеспечена соответствующая охрана, но и ввозить туда подобные изделия.

"Парижская Конвенция (1967)" - значит Парижская Конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г., пересмотренная в Стокгольме ...

Статья 1.

[[Образование Союза; понятие промышленной собственности]

1. Страны, к которым применяется настоящая Конвенция, образуют Союз по охране промышленной собственности.
2. Объектами охраны промышленной собственности являются патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции.
3. Промышленная собственность понимается в самом широком смысле и распространяется не только на промышленность и торговлю в собственном смысле слова, но также и на области сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности и на все продукты промышленного или природного происхождения, как, например: вино, зерно, табачный лист, фрукты, скот, ископаемые, минеральные воды, пиво, цветы, мука.
4. К патентам на изобретения относятся различные виды промышленных патентов, признаваемых законодательством стран Союза, как, например: ввозные патенты, патенты на усовершенствование, дополнительные патенты и свидетельства и т.п.

Статья 2.

[Национальный режим для граждан стран Союза]

О регулировании отношений, возникающих в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов в Российской Федерации см. Патентный закон РФ от 23 сентября 1992 г. N 3517-1

1. В отношении охраны промышленной собственности граждане каждой страны Союза пользуются во всех других странах Союза теми же преимуществами, которые предоставляются в настоящее время или будут предоставлены впоследствии соответствующими законами собственным гражданам, не ущемляя при этом прав, специально предусмотренных настоящей Конвенцией. Исходя из этого, их права будут охраняться так же, как и права граждан данной страны, и они будут пользоваться теми же законными средствами защиты от всякого

посягательства на их права, если при этом соблюдены условия и формальности, предписываемые собственным гражданам.

2. Однако никакие условия о месте жительства или наличие предприятия в стране, где испрашивается охрана, не могут быть поставлены гражданам стран Союза в качестве предпосылки для пользования каким-либо из прав промышленной собственности.
3. Безусловно, сохраняются положения законодательства каждой из стран Союза, относящиеся к судебной и административной процедуре и к компетенции судебных и административных органов, а также к выбору местожительства или к назначению поверенного, соблюдение которых требуется на основании законов о промышленной собственности.

Статья 3.

[Приравнивание некоторых категорий лиц к гражданам стран Союза]

К гражданам стран Союза приравниваются граждане стран, не участвующих в Союзе, которые имеют на территории одной из стран Союза местожительство или действительные и серьезные промышленные или торговые предприятия.

Статья 4.

[A. - I. Патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, авторские свидетельства: право приоритета.
G. Патенты: разделение заявки]

A.

1. Любое лицо, надлежащим образом подавшее заявку на патент на изобретение, полезную модель, промышленный образец или товарный знак в одной из стран Союза, или правопреемник этого лица пользуется для подачи заявки в других странах правом приоритета в течение сроков, указанных ниже.
2. Основанием для возникновения права приоритета признается всякая подача заявки, имеющая силу правильно оформленной национальной подачи заявки в соответствии с национальным законодательством каждой страны Союза или с двусторонними или многосторонними соглашениями, заключенными между странами Союза.
3. Под правильно оформленной национальной подачей заявки следует понимать всякую подачу, которой достаточно для установления даты подачи заявки в соответствующей стране, какова бы ни была дальнейшая судьба этой заявки.

B.

Вследствие этого последующая подача заявки в одной из прочих стран Союза до истечения этих сроков не может быть признана недействительной на основании действий, совершенных в этот промежуток времени, в частности, на основании другой подачи заявки, опубликования изобретения или его использования, выпуска в продажу экземпляров образца, применения знака, и эти действия не могут послужить основанием для возникновения какого-либо права третьих лиц или какого-либо права личного владения. Права, приобретенные третьими лицами до дня первой заявки, которая служит основанием для права приоритета, сохраняются в соответствии с внутренним законодательством каждой страны Союза.

C.

1. Упомянутые выше сроки приоритета составляют двенадцать месяцев для патентов на изобретения и для полезных моделей и шесть месяцев для промышленных образцов и товарных знаков.
2. Отсчет этих сроков начинается с даты подачи первой заявки; день подачи в срок не включается.
3. Если последний день срока является по закону праздничным днем или днем, когда ведомство не открыто для приема заявок в той стране, где испрашивается охрана, срок продлевается до первого последующего рабочего дня.
4. Первой заявкой, дата подачи которой служит днем отсчета срока приоритета, должна считаться последующая заявка на тот же объект, что и первая предшествующая заявка в смысле приведенного выше пункта (2), поданная в той же стране Союза, в случае, если эта предшествующая заявка на день подачи последующей заявки была взята обратно, оставлена без движения или отклонена, не будучи доступной для публичного ознакомления, а также при условии, что в отношении ее не продолжали существовать какие-либо права и она не послужила еще основанием для притязаний на право приоритета. Предшествующая заявка не может тогда служить основанием для притязаний на право приоритета.

D.

1. Всякое лицо, желающее воспользоваться преимуществом приоритета на основании предшествующей заявки, обязано подать заявление с указанием даты подачи заявки и страны, где она произведена. Каждая страна устанавливает, не позднее какого момента должно быть подано такое заявление.
2. Эти указания должны приводиться в изданиях, выпускаемых компетентным учреждением, в частности в патентах и относящихся к ним описаниях.
3. Страны Союза могут требовать от лица, подающего заявление о приоритете, представления копии ранее поданной заявки (описания, чертежей и т.д.). Копия, заверенная учреждением, принявшим эту заявку, не требует никакой легализации и может быть во всех случаях представлена в любой момент в течение трех месяцев со дня подачи последующей заявки без уплаты каких-либо сборов. Предоставляется право требовать, чтобы к ней была приложена справка о дате подачи заявки, выданная этим учреждением, и перевод.
4. В момент подачи заявки не допускаются требования о выполнении других формальностей для заявления о приоритете. Каждая страна Союза определяет те последствия, которые влечет за собой несоблюдение формальностей, предусмотренных настоящей статьей, но эти последствия не могут быть более тяжкими, чем потеря права на приоритет.
5. В дальнейшем могут быть потребованы другие доказательства.

> Лицо, претендующее на приоритет на основании предшествующей подачи заявки, должно указать номер этой заявки; это указание публикуется в порядке, предусмотренном приведенным выше пунктом (2).

E.

1. Когда промышленный образец заявляется в стране с использованием права приоритета, основанного на подаче заявки на полезную модель, приоритетным сроком является срок, установленный для промышленных образцов.

2. Кроме того, в стране допускается подача заявки на полезную модель с использованием права приоритета, основанного на подаче заявки на патент, и наоборот.

F.

Ни одна страна Союза не имеет права не признать приоритет или отклонить заявку на патент на том основании, что заявитель притязает на несколько приоритетов, в том числе и установленных в разных странах, или на том основании, что заявка, притязающая на один или несколько приоритетов, содержит один или несколько элементов, которые не были включены в заявку или заявки, по которым испрашивается приоритет, если только в обоих случаях согласно закону страны существует единство изобретения.

В том, что касается элементов, не включенных в заявку или заявки, в отношении которых испрашивается приоритет, подача последующей заявки порождает право приоритета на обычных условиях.

G.

1. Если экспертиза обнаружит, что заявка на патент является комплексной, заявитель может разделить заявку на некоторое число отдельных заявок, сохраняя в качестве даты каждой из них дату первоначальной заявки и в соответствующих случаях преимущество права приоритета.
2. Заявитель может также по своей инициативе разделить заявку на патент, сохраняя в качестве даты каждой отдельной заявки дату первоначальной заявки и в соответствующих случаях преимущество права приоритета. Каждой стране Союза предоставляется право определить условия, при которых разрешается такое разделение.

H.

Приоритет не может быть отклонен по той причине, что некоторые элементы изобретения, в отношении которых испрашивается приоритет, не фигурируют в притязаниях, изложенных в заявке в стране происхождения, если только в совокупности документов заявки четко обнаруживаются эти элементы.

I.

1. Заявки на авторские свидетельства на изобретения, подаваемые в стране, в которой заявители имеют право испрашивать по собственному выбору либо патент, либо авторское свидетельство на изобретение, дают основание для права приоритета, предусмотренного настоящей статьей, на тех же условиях и с теми же последствиями, что и заявки на патенты.
2. В стране, в которой заявители имеют право испрашивать по собственному выбору либо патент, либо авторское свидетельство на изобретение, заявитель на авторское свидетельство на изобретение пользуется в соответствии с положениями настоящей статьи, относящимися к заявкам на патенты, правом приоритета, основанным на заявке на патент, полезную модель или авторское свидетельство на изобретение.

Статья 4-bis

[Патенты: независимость патентов, полученных на одно и то же изобретение в различных странах]

1. Патенты, заявки на которые поданы в разных странах Союза гражданами стран Союза, независимы от патентов, полученных на то же изобретение в других странах, входящих или не входящих в состав Союза.
2. Это положение следует рассматривать без каких-либо ограничений, а именно в том смысле, что патенты, заявки на которые поданы в течение срока приоритета, являются независимыми как с точки зрения оснований признания их недействительными и прекращения действия прав, так и с точки зрения определения нормального срока их действия.
3. Это положение относится ко всем патентам, существующим в момент его вступления в силу.
4. Оно будет также применяться и в случае присоединения новых стран в отношении патентов, существующих с той и другой стороны в момент присоединения.
5. Патенты, полученные с преимуществом, вытекающим из приоритета, имеют в различных странах Союза тот же срок действия, какой они имели бы, если они были бы заявлены или выданы без этого преимущества, вытекающего из приоритета.

Статья 4-ter

[Патенты: упоминание изобретателя в патенте]

Изобретатель имеет право быть названным в качестве такового в патенте.

Статья 4-quater

[Патенты: патентоспособность в случае ограничения продажи по закону]

В выдаче патента не может быть отказано и патент не может быть признан недействительным на основании того, что продажа продукта, запатентованного или изготовленного запатентованным способом, подвергнута на основании национального законодательства ограничениям или сокращениям.

Статья 5.

[A. Патенты: ввоз объектов, неиспользование или недостаточное использование, принудительные лицензии.
B. Промышленные образцы: неиспользование, ввоз объектов.
C. Товарные знаки: неиспользование, отличие формы, использование совладельцами.
D. Патенты, полезные модели, товарные знаки, промышленные образцы: маркировка]

A.

1. Ввоз патентообладателем в страну выдачи патента объектов, изготовленных в той или иной стране Союза, не влечет за собой утраты основанных на нем прав.
2. Каждая страна Союза имеет право принять законодательные меры, предусматривающие выдачу принудительных лицензий, для предотвращения

злоупотреблений, которые могут возникнуть в результате осуществления исключительного права, предоставляемого патентом, например, в случае неиспользования изобретения.

3. Лишение прав на патент может быть предусмотрено лишь в случае, когда выдача принудительных лицензий окажется недостаточной для предотвращения этих злоупотреблений. Никакое действие по лишению прав или по аннулированию патента не может иметь место до истечения двух лет с момента выдачи первой принудительной лицензии.
4. Принудительная лицензия не может быть потребована по причине неиспользования или недостаточного использования до истечения срока в четыре года, считая с даты подачи заявки на патент, или трех лет с даты выдачи патента, причем должен применяться срок, который истекает позднее; в выдаче принудительной лицензии будет отказано, если патентообладатель докажет, что его бездействие было обусловлено уважительными причинами. Такая принудительная лицензия является неисключительной лицензией и может передаваться даже в форме выдачи сублицензии, но лишь вместе с частью промышленного или торгового предприятия, использующего эту лицензию.
5. Приведенные выше положения применяются с необходимыми изменениями и к полезным моделям.

B.

Охрана промышленных образцов не может быть прекращена вследствие неиспользования или ввоза объектов, сходных с охраняемыми объектами.

C.

1. Если в стране использование зарегистрированного знака является обязательным, регистрация может быть аннулирована лишь по истечении справедливого срока и только тогда, когда заинтересованное лицо не представит доказательств, оправдывающих причины его бездействия.
2. Применение товарного знака его владельцем в такой форме, которая отличается от зарегистрированной в какой-либо из стран Союза лишь отдельными элементами, не изменяющими отличительного характера знака, не влечет за собой признания недействительности регистрации и не ограничивает охрану, предоставленную знаку.
3. Одновременное применение одного и того же знака на одинаковых или сходных продуктах промышленными или торговыми предприятиями, рассматриваемыми в качестве совладельцев знака в соответствии с положениями закона страны, где испрашивается охрана, не препятствует регистрации знака и никоим образом не ограничивает охрану, предоставленную указанному знаку в какой-либо стране Союза, если только такое применение не вводит общественность в заблуждение и не противоречит публичным интересам.

D.

Для признания прав не требуется помещения на продукте какого-либо обозначения или указания на патент, полезную модель, регистрацию товарного знака или депонирование промышленного образца.

Статья 5-bis

[Все виды прав промышленной собственности; льготный срок для уплаты пошлин за сохранение прав; патенты; восстановление]

1. Для уплаты пошлин, предусмотренных для сохранения прав промышленной собственности, предоставляется льготный срок, составляющий не менее шести месяцев, при условии уплаты дополнительной пошлины, если такая пошлина устанавливается национальным законодательством.
2. Страны Союза имеют право предусмотреть восстановление патентов на изобретения, утративших силу вследствие неуплаты пошлин.

Статья 5-ter

[Патенты: свободное применение запатентованных объектов, являющихся частью транспортных средств]

В каждой из стран Союза не рассматриваются как нарушение прав патентообладателя:

1. Применение на борту судов других стран Союза средств, составляющих предмет его патента, в корпусе судна, в машинах, оснастке, механизмах и другом оборудовании, когда эти суда временно или случайно находятся в водах данной страны, при условии, что эти средства используются исключительно для нужд судна.
2. Применение средств, составляющих предмет патента, в конструкции или при эксплуатации воздушных или наземных средств передвижения других стран Союза или вспомогательного оборудования для этих средств передвижения, когда указанные средства передвижения временно или случайно находятся в данной стране.

Статья 5-quater

[Патенты: ввоз продуктов, изготовленных способом, запатентованным в стране ввоза]

Если продукт ввозится в страну Союза, где существует патент, охраняющий способ производства указанного продукта, патентообладатель имеет в отношении ввезенного продукта все права, какие ему предоставляет законодательство импортирующей страны на основе патента на способ производства отношении продуктов, изготовленных в данной стране.

Статья 5-quinquies

[Промышленные образцы]

Промышленные образцы охраняются во всех странах Союза.

Статья 6.

[Знаки: условия регистрации; независимость охраны одного и того же знака в различных странах]

1. Условия подачи заявки и регистрации товарных знаков определяются в каждой стране Союза ее национальным законодательством.
2. Однако знак, заявленный гражданином страны Союза в какой-либо другой стране Союза, не может быть отклонен или признан недействительным на основании того, что он не был заявлен, зарегистрирован или возобновлен в стране происхождения.
3. Знак, надлежащим образом зарегистрированный в какой-либо стране Союза, рассматривается как независимый от знаков, зарегистрированных в других странах Союза, включая страну происхождения.

Статья 6-bis

[Знаки: общеизвестные товарные знаки]

1. Страны Союза обязуются или по инициативе администрации, если это допускается законодательством данной страны, или по ходатайству заинтересованного лица отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод другого знака, способные вызвать смешение со знаком, который по определению компетентного органа страны регистрации или страны применения уже является в этой стране общеизвестным в качестве знака лица, пользующегося преимуществами настоящей Конвенции, и используется для идентичных или подобных продуктов. Это положение распространяется и на те случаи, когда существенная составная часть знака представляет собой воспроизведение такого общеизвестного знака или имитацию, способную вызвать смешение с ним.
2. Для предъявления требования об аннулировании такого знака предоставляется срок не менее пяти лет, исчисляемый с даты регистрации знака. Страны Союза имеют право установить срок, в течение которого может быть потребовано запрещение применения знака.
3. Срок не устанавливается для предъявления требования об аннулировании или запрещении применения знаков, зарегистрированных или используемых недобросовестно.

Статья 6-ter

[Знаки: запрещения, касающиеся государственных гербов, официальных клейм контроля и эмблем межправительственных организаций]]

1.

(a)Страны Союза договариваются отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать путем соответствующих мер использование без разрешения компетентных властей в качестве товарных знаков или в качестве элементов этих знаков гербов, флагов и других государственных эмблем стран Союза, введенных ими официальных знаков и клейм контроля и гарантии, а также всякое подражание этому с точки зрения геральдики.

(b) Положения, изложенные выше в подпункте (a), применяются равным образом к гербам, флагам и другим эмблемам, сокращенным или полным наименованиям международных межправительственных организаций, членами которых являются одна

или несколько стран Союза, за исключением гербов, флагов и других эмблем, сокращенных или полных наименований, которые уже являются предметом действующих международных соглашений, предназначенных для обеспечения их охраны.

(c) Ни одна страна Союза не обязана применять положения, изложенные выше в подпункте (b), в ущерб владельцам прав, приобретенных добросовестно до вступления в силу в данной стране настоящей Конвенции. Страны Союза не обязаны применять указанные положения, если использование или регистрация, имеющиеся в виду в приведенном выше подпункте (a), не создадут у общественности впечатления о наличии связи между данной организацией и гербами, флагами, эмблемами, сокращенными или полными наименованиями, или если это использование или регистрация явно не направлены на то, чтобы ввести общественность в заблуждение относительно связи, существующей между пользователем и организацией.

2. Запрещение применения официальных знаков и клейм контроля и гарантии действует только в случаях, когда знаки, содержащие их, предназначаются для использования на товарах того же рода или подобных им.
3.

(a) Для применения этих положений страны Союза договариваются сообщать друг другу при посредстве Международного бюро список государственных эмблем, официальных знаков и клейм контроля и гарантии, которые они желают или пожелают в дальнейшем поставить в полном объеме или с некоторыми ограничениями под охрану настоящей статьи, а также сообщать о всех последующих изменениях, вносимых в эти списки. Каждая страна Союза своевременно предоставляет для публичного ознакомления присланные ей знаки.
Однако такое уведомление не обязательно в отношении государственных флагов.

(b) Положения, приведенные в подпункте (b) пункта (1) настоящей статьи, применимы лишь к гербам, флагам и другим эмблемам, сокращенным или полным наименованиям международных межправительственных организаций, о которых последние сообщили странам Союза при посредстве Международного бюро.

4. Каждая страна Союза может в двенадцатимесячный срок с момента получения сообщения передать через посредство Международного бюро заинтересованной стране или международной межправительственной организации свои возможные возражения.
5. В отношении государственных флагов меры, предусмотренные в вышеприведенном пункте (1), применяются только к знакам, зарегистрированным после 6 ноября 1925 года.
6. В отношении государственных эмблем, за исключением флагов, а также в отношении официальных знаков и клейм стран Союза, гербов, флагов и других эмблем, сокращенных или полных наименований международных межправительственных организаций эти положения применяются лишь к знакам, зарегистрированным по истечении двух месяцев после получения сообщения, предусмотренного в вышеприведенном пункте (3).
7. В случае недобросовестных действий страны имеют право аннулировать даже зарегистрированные до 6 ноября 1925 года знаки, содержащие государственные эмблемы, знаки и клейма.

8. Граждане каждой страны, имеющие разрешение использовать государственные эмблемы, официальные знаки и клейма своих стран, могут пользоваться ими даже при наличии их сходства с такими же знаками другой страны.
9. Страны Союза обязуются запрещать использование в торговле государственных гербов других стран Союза при отсутствии на то разрешения, если такое использование может ввести в заблуждение относительно происхождения продукта.
10. Вышеуказанные положения не препятствуют осуществлению странами права, предусмотренного пунктом (3) раздела B статьи 6quinquies отклонить регистрацию или признать ее недействительной в отношении знаков, в которые без разрешения включены гербы, флаги и другие государственные эмблемы или официальные знаки и клейма, принятые в стране Союза, а также отличительные знаки международных межправительственных организаций, перечисленные в вышеприведенном пункте (1).

Статья 6-quater

[Знаки: передача знака]

1. Когда в соответствии с законодательством страны Союза передача знака является действительной лишь в том случае, если она происходит одновременно с передачей промышленного или торгового предприятия, которому принадлежит этот знак, то для признания такой передачи действительной достаточно, чтобы часть промышленного или торгового предприятия, расположенная в этой стране, была передана приобретателю вместе с исключительным правом изготовления или продажи там продуктов, снабженных переданным знаком.
2. Это положение не налагает на страны Союза обязательства рассматривать в качестве действительной передачу такого знака, использование которого приобретателем могло бы на деле ввести в заблуждение общественность, в частности в отношении происхождения, характера или существенных качеств продуктов, для которых применяется знак.

Статья 6-quinquies

[Знаки: охрана знаков, зарегистрированных в одной стране Союза, в других странах Союза (оговорка "Таким, как он есть")]

A.

1. Каждый товарный знак, надлежащим образом зарегистрированный в стране происхождения, может быть заявлен в других странах Союза и охраняется таким, как он есть, с оговорками, указанными в данной статье. Эти страны могут до окончательного оформления регистрации потребовать представления свидетельства о регистрации в стране происхождения, выданного компетентным учреждением. Никакой легализации такого свидетельства не требуется.
2. Страной происхождения считается страна Союза, где заявитель имеет действительное и серьезное промышленное или торговое предприятие, а если у него нет такого предприятия в пределах Союза - страна Союза, где он имеет местожительство, а если у него нет местожительства в пределах Союза - страна его гражданства, в случае если он является гражданином страны Союза.

B.

Товарные знаки, подпадающие под действие настоящей статьи, могут быть отклонены при регистрации или признаны недействительными лишь в следующих случаях:

1. если знаки могут затронуть права, приобретенные третьими лицами в стране, где испрашивается охрана;
2. если знаки лишены каких-либо отличительных признаков или составлены исключительно из знаков или указаний, могущих служить в торговле для обозначения вида, качества, количества, назначения, стоимости, места происхождения продуктов или времени их изготовления, либо ставших общепринятыми в обиходном языке или в добросовестных и устоявшихся торговых обычаях страны, где испрашивается охрана;
3. если знаки противоречат морали или публичному порядку и, в особенности, если они могут ввести в заблуждение общественность. Подразумевается, что знак не может рассматриваться как противоречащий публичному порядку по той единственной причине, что он не соответствует какому-либо положению законодательства о знаках, за исключением случая, когда само это положение касается публичного порядка. Однако сохраняется применение статьи 10-bis.

C.

1. Чтобы определить, может ли быть знак предметом охраны, необходимо учитывать все фактические обстоятельства, особенно продолжительность применения знака.
2. Не могут быть отклонены в других странах Союза товарные знаки на том единственном основании, что они отличаются от знаков, охраняемых в стране происхождения, лишь элементами, не изменяющими отличительный характер знаков и не затрагивающими тождественность знаков в той форме, в которой они были зарегистрированы в упомянутой стране происхождения.

D.
Никто не может воспользоваться положениями настоящей статьи, если знак, на который испрашивается охрана, не зарегистрирован в стране происхождения.
E.
Однако возобновление регистрации знака в стране происхождения ни в коем случае не влечет за собой обязательства возобновить регистрацию в других странах Союза, где знак был зарегистрирован.
F.
Преимущества, вытекающие из приоритета, сохраняются за заявками, поданными на регистрацию знака в срок, указанный в статье 4, даже если регистрация в стране происхождения осуществлена по истечении этого срока.

Статья 6-sexies

[Знаки: знаки обслуживания]

Страны Союза обязуются охранять знаки обслуживания. Они не обязаны предусматривать регистрацию этих знаков.

Статья 6-septies

[Знаки: регистрация агентом или представителем владельца без разрешения последнего]

1. Если агент или представитель того, кто является владельцем знака в одной из стран Союза, подает без разрешения владельца заявку на регистрацию этого знака от своего собственного имени в одной или в нескольких таких странах, владелец имеет право воспрепятствовать регистрации или потребовать ее аннулирования либо, если закон

страны это разрешает, переоформления регистрации в свою пользу, если только агент или представитель не представит доказательств, оправдывающих его действие.
2. Владелец знака имеет право, при наличии условий, предусмотренных в пункте (1), воспрепятствовать использованию знака агентом или представителем, если только он не давал согласия на такое использование.
3. Национальным законодательством может быть установлен справедливый срок, в течение которого владелец знака должен воспользоваться правами, предусмотренными в данной статье.

Статья 7.

[Знаки: характер маркируемого продукта]

Характер продукта, для которого предназначен товарный знак, ни в коем случае не может служить препятствием к регистрации знака.

Статья 7-bis

[Знаки: коллективные знаки]

1. Страны Союза обязуются принимать заявки на регистрацию и охранять коллективные знаки, принадлежащие коллективам, существование которых не противоречит закону страны происхождения, даже если эти коллективы не являются владельцами промышленного или торгового предприятия.
2. Каждая страна сама определяет особые условия охраны коллективного знака и может отказать в охране, если этот знак противоречит публичным интересам.
3. Однако в охране таких знаков не может быть отказано коллективу, существование которого не противоречит закону страны происхождения, на том основании, что этот коллектив не находится в стране, где испрашивается охрана, или что он основан не в соответствии с законодательством этой страны.

Статья 8.

[Фирменные наименования]

Фирменное наименование охраняется во всех странах Союза без обязательной подачи заявки или регистрации и независимо от того, является ли оно частью товарного знака.

Статья 9.

[Знаки, фирменные наименования: арест при ввозе продуктов, незаконно снабженных товарным знаком или фирменным наименованием]

1. На любой продукт, незаконно снабженный товарным знаком или фирменным наименованием, налагается арест при ввозе в те страны Союза, в которых этот знак или фирменное наименование имеют право на законную охрану.
2. Равным образом арест налагается в стране, где была осуществлена незаконная маркировка, или в странах, куда был ввезен продукт.
3. Арест налагается в соответствии с внутренним законодательством каждой страны по требованию прокуратуры, или любого другого компетентного органа, или заинтересованной стороны - физического или юридического лица.
4. Органы власти не обязаны налагать арест в случае провоза продуктов транзитом.

5. Если законодательство страны не допускает наложения ареста при ввозе, арест заменяется запрещением ввоза или арестом внутри страны.
6. Если законодательство страны не допускает ни наложения ареста при ввозе, ни запрещения ввоза, ни наложения ареста внутри страны, то до соответствующего изменения такого законодательства эти меры заменяются такими действиями и средствами, которыми закон данной страны обеспечил бы в подобном случае права граждан этой страны.

Статья 10.

[Ложные указания: арест при ввозе продуктов, снабженных ложным указанием о происхождении продуктов или личности производителя и т.д.]

1. Положения предшествующей статьи применяются в случае прямого или косвенного использования ложных указаний о происхождении продуктов или подлинности личности изготовителя, промышленника или торговца.
2. Заинтересованной стороной, независимо от того, является ли ею физическое или юридическое лицо, признается всякий изготовитель, промышленник или торговец, занимающийся производством, изготовлением или сбытом этого продукта, обосновавшийся либо в местности, ложно указанной в качестве места происхождения продукта, либо в районе, где находится эта местность, либо в ложно указанной стране или в стране, где применяется ложное указание о происхождении.

Статья 10-bis

[Недобросовестная конкуренция]

1. Страны Союза обязаны обеспечить гражданам стран, участвующих в Союзе, эффективную защиту от недобросовестной конкуренции.
2. Актом недобросовестной конкуренции считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах.
3. В частности, подлежат запрету:
a. все действия, способные каким бы то ни было способом вызвать смешение в отношении предприятия, продуктов или промышленной или торговой деятельности конкурента;
b. ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать предприятие, продукты или промышленную или торговую деятельность конкурента;
c. указания или утверждения, использование которых при осуществлении коммерческой деятельности может ввести общественность в заблуждение относительно характера, способа изготовления, свойств, пригодности к применению или количества товаров.

Статья 10-ter

[Товарные знаки, фирменные наименования, ложные указания, недобросовестная конкуренция: средства защиты, право обращаться в суд]

1. Страны Союза обязуются обеспечить гражданам других стран Союза законные средства для эффективного пресечения всех действий, указанных в статьях 9, 10 и 10-bis.
2. Кроме того, они обязуются предусмотреть меры, позволяющие союзам и объединениям, существование которых не противоречит законам их стран и которые представляют заинтересованных промышленников, изготовителей или торговцев,

действовать через суд или административные органы с целью пресечения действий, предусмотренных в статьях 9, 10 и 10bis в той мере, в какой это допускает закон страны, где испрашивается охрана, для союзов и объединений данной страны.

Статья 11.

[Изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки: временная охрана на определенных международных выставках]

1. Страны Союза предоставляют в соответствии со своим внутренним законодательством временную охрану патентоспособных изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, а также товарных знаков для продуктов, экспонируемых на официальных или официально признанных международных выставках, организованных на территории одной из этих стран.
2. Эта временная охрана не продлевает сроков, установленных в статье 4. Если позднее будет истребовано право приоритета, то компетентное учреждение каждой страны сможет исчислять срок с даты помещения продукта на выставку.
3. Каждая страна может требовать для доказательства идентичности экспонируемого предмета и даты помещения его на выставку такие документы, которые она сочтет необходимыми.

Статья 12.

[Специальные национальные службы по делам промышленной собственности]

1. Каждая страна Союза обязуется создать специальную службу по делам промышленной собственности и центральное хранилище для ознакомления общественности с патентами на изобретения, полезными моделями, промышленными образцами и товарными знаками.
2. Эта служба издает официальный периодический бюллетень. Она регулярно публикует:

(a) фамилии владельцев выданных патентов с кратким наименованием запатентованных изобретений;
(b) репродукции зарегистрированных знаков.

Статья 13.

[Ассамблея Союза]

1. (a) Союз имеет Ассамблею, состоящую из стран Союза, связанных статьями с 13 по 17.
(b) Правительство каждой страны представлено одним делегатом, который может иметь заместителей, советников и экспертов.
(c) Расходы каждой делегации несет назначившее ее правительство.
2. (a) Ассамблея:

(i) рассматривает все вопросы, относящиеся к сохранению и развитию Союза и применению настоящей Конвенции;

(ii) дает Международному бюро интеллектуальной собственности (далее именуемому "Международным бюро"), предусмотренному в Конвенции, учреждающей Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности (далее именуемую "Организацией"),

указания относительно подготовки конференций по пересмотру, уделяя при этом должное внимание замечаниям стран Союза, не связанных статьями с 13 по 17;

(iii) рассматривает и утверждает отчеты и деятельность Генерального Директора Организации, относящиеся к Союзу, и дает ему все необходимые инструкции по вопросам, входящим в компетенцию Союза;

(iv) избирает членов Исполнительного комитета Ассамблеи;

(v) рассматривает и утверждает отчеты и одобряет деятельность своего Исполнительного комитета, а также дает ему инструкции;

(vi) определяет программу, принимает трехгодичный бюджет Союза и утверждает его финансовые отчеты;

(vii) утверждает финансовый регламент Союза;

(vii) создает такие комитеты экспертов и рабочие группы, какие считает необходимыми для осуществления целей Союза;

(viii) определяет, какие страны, не являющиеся членами Союза, и какие межправительственные и международные неправительственные организации могут быть допущены на ее заседания в качестве наблюдателей;

(ix) принимает поправки к статьям с 13 по 17;

(x) осуществляет любые другие надлежащие действия, направленные на достижение целей Союза;

(xi) выполняет все другие функции, вытекающие из настоящей Конвенции;

(xii) при условии ее согласия осуществляет такие права, какие ей предоставлены Конвенцией, учреждающей Организацию.

(b) По вопросам, представляющим интерес также для других Союзов, администрацию которых осуществляет Организация. Ассамблея принимает решения, заслушав мнение Координационного комитета Организации.

3. (a) При условии соблюдения положений подпункта (b) делегат может представлять лишь одну страну.
(b) Страны Союза, объединившиеся в соответствии с особым соглашением и создавшие общее ведомство, имеющее для каждой из них значение специальной национальной службы промышленной собственности, предусмотренной в статье 12, могут быть совместно представлены во время дискуссии одной из них.
4. (a) Каждая страна - член Ассамблеи имеет один голос.
(b) Половина стран - членов Ассамблеи составляет кворум.
(c) Несмотря на положение подпункта (b), если на какой-либо сессии количество представленных стран составляет менее половины, но равно или превышает одну треть стран - членов Ассамблеи, она может принимать решения, однако все решения Ассамблеи, за исключением решений, относящихся к ее собственным правилам процедуры, вступают в силу лишь при соблюдении нижеследующих условий. Международное бюро направляет упомянутые решения странам - членам Ассамблеи,

которые не были на ней представлены, и приглашает их сообщить в письменном виде в трехмесячный срок, считая с даты направления решений, голосуют ли они за эти решения, против них или воздерживаются. Если по истечении этого срока количество стран, таким образом проголосовавших или сообщивших, что они воздержались, достигнет того количества, которого недоставало для достижения кворума на самой сессии, такие решения вступают в силу, при условии, что одновременно сохраняется необходимое большинство.
(d) При условии соблюдения положений статьи 17 (2), Ассамблея принимает свои решения большинством в две трети поданных голосов.
(e) Голоса воздержавшихся в расчет не принимаются.
5. (a) За исключением случаев, предусмотренных в подпункте (b), делегат может голосовать только от имени одной страны.
(b) Страны Союза, предусмотренные в пункте (3) (b), должны, как правило, стремиться к тому, чтобы быть представленными на сессиях Ассамблеи своими собственными делегациями. Если, однако, в силу исключительных обстоятельств какая-либо из указанных стран не может быть представлена своей собственной делегацией, она вправе предоставить делегации какой-либо другой из этих стран полномочия голосовать от ее имени, при условии, что одна делегация может голосовать по доверенности только за одну страну. Такие полномочия должны быть определены в документе, подписанном главой государства или компетентным министром.
6. Страны Союза, не являющиеся членами Ассамблеи, допускаются на ее заседания в качестве наблюдателей.
7. (a) Ассамблея собирается на очередную сессию раз в три года по созыву Генерального Директора и, кроме исключительных случаев, в то же время и в том же месте, что и Генеральная Ассамблея Организации.
(b) Ассамблея собирается на чрезвычайную сессию, созываемую Генеральным Директором, по требованию Исполнительного комитета или по требованию одной четверти стран - членов Ассамблеи.
8. Ассамблея принимает свои правила процедуры.

Статья 14.

[Исполнительный комитет]

1. Ассамблея имеет Исполнительный комитет.
2. (a) Исполнительный комитет состоит из стран, избранных Ассамблеей из числа стран - членов Ассамблеи. Кроме того, страна, на территории которой Организация имеет свою штаб-квартиру, располагает в Комитете ex officio одним местом, при условии соблюдения положений статьи 16 (7) (b).

(b) Правительство каждой страны - члена Исполнительного комитета представлено одним делегатом, который может иметь заместителей, советников и экспертов.

(c) Расходы каждой делегации несет назначившее ее правительство.
3. Количество стран - членов Исполнительного комитета составляет одну четвертую часть количества стран - членов Ассамблеи. При определении количества мест, подлежащих заполнению, остаток, получающийся после деления на четыре, в расчет не принимается.
4. При выборах членов Исполнительного комитета Ассамблея уделяет должное внимание справедливому географическому распределению, а также необходимости для

стран - участниц специальных соглашений, заключенных в связи с Союзом, быть в числе стран, составляющих Исполнительный комитет.
5. (a) Члены Исполнительного комитета осуществляют свои функции от закрытия сессии Ассамблеи, на которой они были избраны, до закрытия следующей очередной сессии Ассамблеи.
(b) Члены Исполнительного комитета могут быть переизбраны, но в количестве, не превышающем двух третей их состава.
(c) Ассамблея устанавливает подробные правила выборов и возможных перевыборов членов Исполнительного комитета.
6. (a) Исполнительный комитет:

(i) подготавливает проект повестки дня Ассамблеи;
(ii) представляет Ассамблее предложения, касающиеся проектов программы и трехгодичного бюджета Союза, подготовленных Генеральным Директором;
(iii) принимает в пределах программы и трехгодичного бюджета годовые программы и бюджеты, подготовленные Генеральным Директором;
(iv) представляет Ассамблее с соответствующими замечаниями периодические отчеты Генерального Директора и ежегодные акты финансовых ревизий;
(v) в соответствии с решениями Ассамблеи и с учетом обстоятельств, возникших между двумя очередными сессиями Ассамблеи, принимает все необходимые меры, чтобы обеспечить выполнение Генеральным Директором программы Союза;
(vi) выполняет все другие функции, возложенные на него в соответствии с настоящей Конвенцией.

(c) По вопросам, представляющим интерес также для других Союзов, администрацию которых осуществляет Организация, Исполнительный комитет принимает решения, заслушав мнение Координационного комитета Организации.

7. (a) Исполнительный комитет собирается на очередную сессию раз в год по созыву Генерального Директора по возможности в то же время и в том же месте, что и Координационный комитет Организации.
(b) Исполнительный комитет собирается на чрезвычайную сессию, созываемую Генеральным Директором либо по его собственной инициативе, либо по просьбе Председателя, либо по требованию одной четверти членов Исполнительного комитета.
8.

(a) Каждая страна - член Исполнительного комитета имеет один голос.
(b) Половина стран - членов Исполнительного комитета составляет кворум.
(c) Решения принимаются простым большинством поданных голосов.
(d) Голоса воздержавшихся в расчет не принимаются.
(e) Делегат может представлять только одну страну и голосовать лишь от ее имени.

9. Страны Союза, не являющиеся членами Исполнительного комитета, допускаются на его заседания в качестве наблюдателей.
10. Исполнительный комитет принимает свои правила процедуры.

Статья 15.

[Международное бюро]

1.

(a) Административные задачи Союза осуществляются Международным бюро, являющимся преемником Бюро Союза, объединенного с Бюро Союза, учрежденного Международной конвенцией по охране литературных и художественных произведений.

(b) Международное бюро выполняет, в частности, функции Секретариата различных органов Союза.

(c) Генеральный Директор Организации является главным должностным лицом Союза и представляет Союз.

2. Международное бюро собирает и публикует информацию, касающуюся охраны промышленной собственности. Каждая страна Союза незамедлительно передает Международному бюро текст каждого нового закона и все официальные тексты, относящиеся к охране промышленной собственности. Кроме того, она высылает Международному бюро все публикации своих компетентных служб в области промышленной собственности, которые имеют прямое отношение к охране промышленной собственности и которые Международное бюро может найти полезными для своей деятельности.
3. Международное бюро издает ежемесячный журнал.
4. Международное бюро сообщает по запросу любой страны Союза сведения по вопросам охраны промышленной собственности.
5. Международное бюро проводит исследования и оказывает услуги, предназначенные облегчить охрану промышленной собственности.
6. Генеральный Директор и любой назначенный им член персонала участвуют без права голоса во всех заседаниях Ассамблеи, Исполнительного комитета и любого комитета экспертов или рабочей группы. Генеральный Директор или назначенный им член персонала является по своему должностному положению секретарем этих органов.
7. (a) Международное бюро в соответствии с указаниями Ассамблеи и в сотрудничестве с Исполнительным комитетом подготавливает конференции по пересмотру положений Конвенции, не содержащихся в статьях с 13 по 17.
(b) Международное бюро может консультироваться с межправительственными и международными неправительственными организациями по вопросам подготовки конференций по пересмотру.
(c) Генеральный Директор и назначенные им лица принимают участие в работе этих конференций без права голоса.
8. Международное бюро выполняет любые другие возложенные на него задачи.

Статья 16.

[Финансы]

1. (a) Союз имеет бюджет.

(b) Бюджет Союза включает поступления и расходы собственно Союза, его взнос в бюджет расходов, общих для Союзов, а также в соответствующих случаях отчисления в бюджет Конференции Организации.

(c) Расходами, общими для Союзов, считаются такие, которые не относятся исключительно к данному Союзу, но одновременно к одному или нескольким другим Союзам, администрацию которых осуществляет Организация. Доля Союза в этих общих расходах соответствует его заинтересованности в данных расходах.

2. Бюджет Союза принимается с должным учетом требований координации с бюджетами других Союзов, администрацию которых осуществляет Организация.
3. Бюджет Союза финансируется из следующих источников:

(i) взносов стран Союза;

(ii) сборов и платежей за предоставляемые Международным бюро услуги, относящиеся к Союзу;

(iii) поступлений от продажи публикаций Международного бюро, относящихся к Союзу, и от передачи прав на такие публикации;

(iv) даров, завещанных средств и субсидий;

(v) ренты, процентов и различных других доходов.

4. (a) Для определения своего взноса в бюджет каждая страна Союза относится к определенному классу и уплачивает свой годовой взнос на основе следующим образом установленного числа единиц:

Класс I 25
Класс II 20
Класс III 15
Класс IV 10
Класс V 5
Класс VI 3
Класс VII 1

(b) Каждая страна, если она ранее этого не сделала, одновременно со сдачей на хранение ратификационной грамоты или акта о присоединении указывает класс, к которому она желает быть отнесенной. Любая страна может изменить класс. Если страна выбирает более низкий класс, она должна заявить об этом на очередной сессии Ассамблеи. Такое изменение вступает в действие с начала календарного года, следующего за указанной сессией.

(c) Годовой взнос каждой страны равен сумме, относящейся так к общей сумме взносов в бюджет Союза, подлежащих уплате всеми странами, как количество ее единиц относится к общему количеству единиц всех уплачивающих взносы стран.

(d) Взносы причитаются к уплате с первого января каждого года.

(e) Страна, у которой имеется задолженность по уплате взносов, утрачивает право голоса во всех органах Союза, членом которых она является, если сумма ее задолженности равна или превышает сумму взносов, причитающихся с нее за два полных предыдущих года. Однако любой их этих органов может разрешить такой стране продолжать пользоваться правом голоса, если и до тех пор, пока он убежден, что просрочка платежа произошла в результате исключительных и неизбежных обстоятельств.

(f) В случае, когда бюджет не принят до начала нового финансового периода, то в соответствии с порядком, предусмотренным финансовым регламентом, действует бюджет на уровне предыдущего года.

5. Размер сборов и платежей, причитающихся за услуги, предоставляемые Международным бюро от имени Союза, устанавливается Генеральным Директором, который докладывает об этом Ассамблее и Исполнительному комитету.
6. (a) Союз имеет фонд оборотных средств, который составляется из разового платежа, вносимого каждой страной Союза. Если фонд оборотных средств становится недостаточным, Ассамблея решает вопрос о его увеличении.

(b) Размер первоначального платежа каждой страны в упомянутый фонд или его доля в увеличении этого фонда пропорциональны взносу этой страны за тот год, в который образован фонд или принято решение о его увеличении.

(c) Эта пропорция и условия платежа устанавливаются Ассамблеей по предложению Генерального Директора после того, как она заслушает мнение Координационного комитета Организации.
7. (a) В соглашении о штаб-квартире, заключаемом со страной, на территории которой Организация имеет свою штаб-квартиру, предусматривается, что в случаях, когда фонд оборотных средств окажется недостаточным, эта страна предоставляет авансы. Сумма этих авансов и условия, на которых они предоставляются, в каждом случае являются предметом особого соглашения между такой страной и Организацией. До тех пор пока такая страна связана обязательством предоставлять авансы, она по своему положению имеет одно место в Исполнительном комитете.

(b) Как страна, упомянутая в подпункте (a), так и Организация имеют право путем письменного уведомления денонсировать обязательство о предоставлении авансов. Денонсация вступает в действие через три года после окончания того года, в который было сделано уведомление.
8. Финансовая ревизия осуществляется в соответствии с правилами финансового регламента одной или несколькими странами Союза или внешними ревизорами, назначенными с их согласия Ассамблеей.

Статья 17.

[Поправки к статьям с 13 по 17]

1. Предложения о внесении поправок в статьи 13, 14, 15, 16 и настоящую статью могут быть сделаны любой страной - членом Ассамблеи, Исполнительным комитетом или Генеральным Директором. Такие предложения направляются Генеральным Директором странам - членам Ассамблеи по меньшей мере за шесть месяцев до рассмотрения их Ассамблеей.
2. Любая поправка к статьям, предусмотренным в пункте (1), принимается Ассамблеей, для чего требуется большинство в три четверти поданных голосов; однако любая поправка к статье 13 и данному пункту принимается большинством в четыре пятых поданных голосов.
3. Любая поправка к статьям, предусмотренным в пункте (1), вступает в силу через месяц после того, как письменные уведомления о ее принятии, осуществленном в соответствии с конституционной процедурой каждой страны, получены Генеральным Директором от трех четвертей стран, которые состояли членами Ассамблеи во время принятия ею этой поправки. Любая поправка к указанным статьям, принятая таким образом, обязательна для всех стран, которые являются членами Ассамблеи во время вступления поправки в силу или которые становятся ее членами после этой даты; однако любая поправка, увеличивающая финансовые обязательства стран Союза, является обязательной только для тех стран, которые уведомили о принятии ими такой поправки.

Статья 18.

[Пересмотр статей с 1 по 12 и с 18 по 30]

1. Настоящая Конвенция может подвергаться пересмотру с целью внесения в нее изменений, предназначенных усовершенствовать систему Союза.
2. В этих целях поочередно в странах Союза проводятся конференции представителей указанных стран.
3. Внесение поправок в статьи с 13 по 17 регулируется положениями статьи 17.

Статья 19.

[Специальные соглашения]

Подразумевается, что страны Союза оставляют за собой право заключать отдельно между собой специальные соглашения по охране промышленной собственности, если эти соглашения не противоречат положениям настоящей Конвенции.

Статья 20.

[Ратификация странами Союза или присоединение; вступление в силу]

1. (a) Каждая страна Союза, которая подписала настоящий Акт, может ратифицировать его или, если она не подписала его, может присоединиться к нему. Ратификационные грамоты и акты о присоединении сдаются на хранение Генеральному Директору.

(b) Каждая страна Союза может заявить в своей ратификационной грамоте или акте о присоединении, что ратификация или присоединение не распространяется на:

(i) статьи с 1 по 12 или
(ii) статьи с 13 по 17.

(c) Каждая страна Союза, которая в соответствии с подпунктом

(b) исключила одну из двух групп статей, указанных в этом подпункте, из сферы действия своей ратификации или присоединения, может позднее в любое время заявить, что она распространяет действие своей ратификации или присоединения на эту группу статей. Такое заявление сдается на хранение Генеральному Директору.

2. (a) Статьи с 1 по 12 вступают в силу в отношении первых десяти стран Союза, которые сдали на хранение ратификационное грамоты или акты о присоединении, не сделав заявления, предусмотренного пунктом (1) (b) (i), через три месяца после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или акта о присоединении.

(b) Статьи с 13 по 17 вступают в силу в отношении первых десяти стран Союза, которые сдали на хранение ратификационные грамоты или акты о присоединении, не сделав заявления, предусмотренного пунктом (1) (b) (ii), через три месяца после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или акта о присоединении.

(c) При условии первоначального вступления в силу согласно положениям подпунктов (a) и (b) каждой из двух групп статей, предусмотренных в пункте (1) (b) (i) и (ii), а также при условии соблюдения положений пункта (1) (b), статьи с 1 по 17 вступают в силу в

отношении любой страны Союза, сдающей на хранение ратификационную грамоту или акт о присоединении, кроме стран, указываемых в подпунктах (a) и (b), а также в отношении любой страны Союза, сдающей заявление в соответствии с пунктом (1) (c), через три месяца после даты уведомления Генеральным Директором о сдаче на хранение такого документа, если только в поданной грамоте, акте или заявлении не будет указана более поздняя дата. В последнем случае настоящий Акт вступает в силу в отношении этой страны на указанную таким образом дату.

3. В отношении любой страны Союза, которая сдает на хранение ратификационную грамоту или акт о присоединении, статьи с 18 по 30 вступают в силу на более раннюю из дат, на которую любая из групп статей, предусмотренных в пункте (1) (b), вступает в силу в отношении этой страны в соответствии с пунктом (2) (a), (b) или (c).

Статья 21.

[Присоединение стран, не являющихся членами Союза; вступление в силу]

1. Любая страна, не являющаяся членом Союза, может присоединиться к настоящему Акту и тем самым стать членом Союза. Акты о присоединении сдаются на хранение Генеральному Директору.

2. (a) В отношении любой страны, не являющейся членом Союза, которая сдала на хранение свой акт о присоединении за месяц или более до даты вступления в силу положений настоящего Акта, этот Акт вступает в силу с той даты, с которой указанные положения первоначально вступили в силу в соответствии со статьей 20 (2) (a) или (b), если только более поздняя дата не была указана в акте о присоединении, однако:

(i) если статьи с 1 по 12 не вступили в силу на эту дату, такая страна в период до вступления в силу этих положений и взамен их будет связана статьями с 1 по 12 Лиссабонского Акта;
(ii) если статьи с 13 по 17 не вступили в силу на эту дату, такая страна в период до вступления в силу этих положений и взамен их будет связана статьями 13 и 14 (3), (4) и (5) Лиссабонского Акта.
Если в акте о присоединении страна указывает более позднюю дату, настоящий Акт вступает в силу в отношении этой страны на указанную таким образом дату.

(b) В отношении любой страны, не являющейся членом Союза, которая сдала на хранение свой акт о присоединении на дату, которая следует за вступлением в силу какой-либо группы статей настоящего Акта, или на дату, которая предшествует ему менее чем на один месяц, настоящий Акт вступает в силу, при соблюдении положений подпункта (a), через три месяца после даты, на которую о ее присоединении было сделано уведомление Генеральным Директором, если только в акте о присоединении не была указана более поздняя дата. В последнем случае настоящий Акт вступает в силу в отношении этой страны на указанную таким образом дату.

3. В отношении любой страны, не являющейся членом Союза, которая сдала на хранение акт о присоединении после даты вступления в силу настоящего Акта в полном объеме или менее чем за месяц до этой даты, настоящий Акт вступает в силу через три месяца после даты, на которую о ее присоединении было сделано уведомление Генеральным Директором, если только в акте о присоединении не была указана более поздняя дата. В последнем случае настоящий Акт вступает в силу в отношении этой страны на указанную таким образом дату.

Статья 22.

[Последствия ратификации или присоединения]

За исключением допустимых изъятий, предусмотренных в статьях 20 (1) (b) и 28 (2), ратификация или присоединение автоматически влекут за собой признание всех положений и получение всех преимуществ, устанавливаемых настоящим Актом.

Статья 23.

[Присоединение к предшествующим Актам]

После вступления в силу настоящего Акта в полном объеме страна не может присоединиться к предшествующим Актам настоящей Конвенции.

Статья 24.

[Территории]

1. Любая страна может заявить в своей ратификационной грамоте или акте о присоединении или в любое последующее время направить Генеральному Директору письменное уведомление о том, что настоящая Конвенция применяется ко всем или некоторым территориям, указанным в заявлении или уведомлении, за международные отношения которых она несет ответственность.
2. Любая страна, которая сделала такое заявление или направила такое уведомление, может в любое время уведомить Генерального Директора о прекращении применения настоящей Конвенции ко всем или к некоторым из таких территорий.
3. (a) Всякое заявление, сделанное в соответствии с пунктом (1), вступает в силу с той же даты, что и ратификация или присоединение, документы о которых включали это заявление, а всякое уведомление, направленное в соответствии с упомянутым пунктом, вступает в силу через три месяца после извещения о нем, сделанного Генеральным Директором.
(b) Всякое уведомление, направленное в соответствии с пунктом (2), вступает в силу через двенадцать месяцев после получения его Генеральным Директором.

Статья 25.

[Применение Конвенции в национальных рамках]

1. Каждая страна, являющаяся участницей настоящей Конвенции, обязуется принять в соответствии со своей Конституцией необходимые меры для обеспечения применения настоящей Конвенции.
2. Подразумевается, что каждая страна в момент сдачи на хранение ратификационной грамоты или акта о присоединении должна быть в состоянии в соответствии со своим внутренним законодательством осуществлять положения настоящей Конвенции.

Статья 26.

[Денонсация]

1. Настоящая Конвенция действует без ограничения срока.
2. Любая страна может денонсировать настоящий акт путем уведомления, направленного Генеральному Директору. Такая денонсация является также денонсацией

всех предшествующих Актов и распространяется только на страну, которая ее сделала, в то время как в отношении остальных стран Союза Конвенция остается в силе и подлежит выполнению.
3. Денонсация вступает в силу через год, считая со дня получения уведомления Генеральным Директором.
4. Предусмотренное настоящей статьей право денонсации не может быть использовано никакой страной до истечения пяти лет, считая с даты, на которую она стала членом Союза.

Статья 27.

[Применение предшествующих Актов]

1. Настоящий Акт заменяет в отношениях между странами, к которым он применяется, и в той мере, в какой он применяется, Парижскую конвенцию от 20 марта 1883 года и последующие Акты по ее пересмотру.
2.

(a) Что касается стран, к которым настоящий Акт не применяется или применяется не в полном объеме, но к которым применяется Лиссабонский Акт от 31 октября 1958 года, последний остается в силе либо в полном объеме, либо в тех пределах, в которых настоящий Акт не заменяет его в силу пункта (1).

(b) Равным образом, что касается стран, к которым не применяется ни настоящий Акт, ни какая-либо его часть, ни Лиссабонский Акт, остается в силе Лондонский Акт от 2 июня 1934 года либо в полном объеме, либо в тех пределах, в которых настоящий Акт не заменяет его в силу пункта (1).
(c) Равным образом, что касается стран, к которым не применяется ни настоящий Акт, ни какая-либо его часть, ни Лиссабонский Акт, ни Лондонский Акт, остается в силе Гаагский Акт от 6 ноября 1925 года либо в полном объеме, либо в тех пределах, в которых настоящий Акт не заменяет его в силу пункта (1).

3. Страны, не являющиеся членами Союза, которые присоединяются к настоящему Акту, применяют его в отношениях с любой страной Союза, которая не является стороной настоящего Акта или которая, являясь стороной настоящего Акта, сделала заявление, предусматриваемое статьей 20 (1) (b) (i). Такие страны признают, что упомянутая страна Союза может применять в своих отношениях с ними положения последнего предшествующего Акта, стороной которого она является.

Статья 28.

[Разрешение споров]

1. Любой спор между двумя или несколькими странами Союза, касающийся толкования или применения настоящей Конвенции, не разрешенный путем переговоров, может быть передан любой из указанных стран в Международный суд путем подачи заявления в соответствии со Статусом Суда, если только указанные страны не договорятся о другом способе урегулирования спора. Страна, которая подает заявление, должна сообщить Международному бюро о споре, переданном на рассмотрение Суда; Международное бюро должно поставить об этом в известность остальные страны Союза.
2. В момент подписания настоящего Акта или сдачи на хранение ратификационной грамоты или акта о присоединении любая страна может заявить, что она не считает себя

связанной положениями пункта (1). Что касается споров между такой страной и другими странами Союза, то положения пункта (1) на них не распространяются.
3. Любая страна, сделавшая заявление в соответствии с положениями пункта (2), может в любое время отозвать его путем уведомления, направленного Генеральному Директору.

Статья 29.

[Подписание, языки, функции депозитария]

1. (a) Настоящий Акт подписывается в одном экземпляре на французском языке и сдается на хранение Правительству Швеции.

(b) Официальные тексты вырабатываются Генеральным Директором, после консультации с заинтересованными правительствами, на английском, испанском, итальянском, немецком, португальском и русском языках, а также на других языках, которые определит Ассамблея.

(c) В случае разногласий в толковании различных текстов предпочтение отдается французскому тексту.
2. Настоящий Акт открыт для подписания в Стокгольме до 13 января 1968 года.
3. Генеральный Директор направляет две копии подписанного текста настоящего Акта, должным образом заверенные Правительством Швеции, правительствам всех стран Союза и, по запросу, правительству любой другой страны.
4. Генеральный Директор зарегистрирует настоящий Акт в Секретариате Организации Объединенных Наций.
5. Генеральный Директор уведомляет правительства всех стран Союза о подписаниях, сдаче на хранение ратификационных грамот и актов о присоединении и о заявлениях, содержащихся в этих документах или сделанных в соответствии со статьей 20 (1) (c), о вступлении в силу любых положений настоящего Акта, уведомления о денонсации и уведомлениях, направленных в соответствии со статьей 24.

Статья 30.

[Переходные положения]

1. До вступления в должность первого Генерального Директора ссылки в настоящем Акте на Международное бюро Организации или на Генерального Директора считаются ссылками на Бюро Союза или на его Директора соответственно.
2. Страны Союза, которые не связаны статьями с 13 по 17, могут в течение пяти лет после вступления в силу Конвенции, учреждающей Организацию, пользоваться, если они этого пожелают, правами, предоставляемыми в силу статей с 13 по 17 настоящего Акта, как если бы они были связаны этими статьями. Любая страна, желающая пользоваться такими правами, направляет с этой целью Генеральному Директору письменное уведомление, которое вступает в действие с даты его получения. Такие страны считаются членами Ассамблеи до истечения указанного срока.
3. До тех пор, пока не все страны Союза стали членами Организации, Международное бюро Организации функционирует также в качестве Бюро Союза, а Генеральный директор действует также в качестве Директора этого Бюро.
4. Как только все страны Союза становятся членами Организации, права, обязанности и имущество Бюро Союза переходят к Международному бюро Организации.

О расширении состава участников Парижской конвенции по охране промышленной собственности

По сообщению Всемирной организации интеллектуальной собственности количество участников Парижской конвенции по охране промышленной собственности по состоянию на 11 декабря 2003 года достигло 165 государств в связи со сдачей на хранение Королевством Саудовской Аравии 11 декабря 2003 года акта о присоединении к Парижской конвенции. 11 марта 2004 года Королевство Саудовской Аравии станет полноправным членом Парижского союза по охране промышленной собственности, образованного Парижской конвенцией.

5.2. Директива Совета Европейского сообщества о правовой охране компьютерных программ (91/250/ЕЭС)

(Брюссель, 14 мая 1991 года)

Совет Европейских сообществ,

принимая во внимание Договор о создании Европейского экономического сообщества (994_017) и, в частности, его статью 100 "a",

принимая во внимание предложение Комиссии*,

в сотрудничестве с Европейским Парламентом**,

принимая во внимание мнение Экономического и Социального Комитета***,

---

* OJ. N C 91, 12.04.89. P. 4; OJ. N C 320, 20.12.90. P. 22.

** OJ. N C 231, 17.09.90. P. 78.

*** OJ. N 329, 30.12.89. P. 4.

принимая во внимание, что компьютерные программы в настоящее время не четко охраняются существующим законодательством во всех государствах-членах и такая охрана, где она имеется, производится по-разному;

принимая во внимание, что развитие компьютерных программ требует вложений соответствующих человеческих, технических и финансовых ресурсов, а компьютерные программы могут быть копированы по частям, в то время как они нуждаются в независимом развитии;

принимая во внимание, что компьютерные программы играют все возрастающую роль во многих областях промышленности и технология компьютерных программ может рассматриваться как имеющая фундаментальную важность для промышленного развития Сообщества;

принимая во внимание, что определенные различия в правовой охране компьютерных программ, которые имеются в праве государств-членов, имеют прямые негативные последствия для функционирования общего рынка компьютерных программ и такие различия могут увеличиться при принятии государствами-членами

нового законодательства по этому вопросу;

принимая во внимание, что существующие различия, имеющие такие последствия, должны быть устранены, а новые не должны появляться, тогда как различия, не имеющие отрицательных последствий для функционирования общего рынка, в значительной степени не требуют устранения и установления препятствий для их возникновения;

принимая во внимание, что правовые рамки Сообщества по охране компьютерных программ могут, соответственно, первоначально ограничиться установлением, что государства-члены должны охранять компьютерные программы нормами авторского права, как литературные произведения, и, далее, установить, кто и что подлежит охране, исключительные права каких лиц могут быть предоставлены для разрешения или запрещения определенных действий, и как долго охрана будет продолжаться;

принимая во внимание, что в целях этой Директивы термин "компьютерная программа" будет включать программы в любой форме, в том числе и те, которые встроены в металлические детали; учитывая, что этот термин также включает подготовительные оформительские работы, которые ведут к развитию компьютерной программы, предусматривая, что сущность подготовительных работ такова, что компьютерная программа имеет от них результат на последнем этапе;

принимая во внимание, что в отношении критерия, который должен применяться для определения того, является ли компьютерная программа оригинальным произведением, никакие тесты, касающиеся качества или эстетики программы, не должны применяться;

принимая во внимание, что Сообщество в целом обязалось содействовать международной стандартизации;

принимая во внимание, что функцией компьютерной программы является связь и работа вместе с другими составными частями компьютерной системы и с пользователями, и, в этих целях, логическая, а где возможно, физическая взаимная связь и взаимодействие требуют разрешить всем элементам программного обеспечения и технического обеспечения работать с другими такими же элементами и с пользователями любым образом, каким они намерены функционировать;

принимая во внимание, что части программы, которая предусмотрена для такой взаимной связи и взаимодействия между элементами программного и технического обеспечения, всеобще известны как "интерфейсы";

принимая во внимание, что эта функциональная взаимная связь и взаимодействие всеобще известны как "взаимодействие"; учитывая, что такое взаимодействие может быть определено как способность к обмену информацией и взаимному использованию информации, которой обменялись;

принимая во внимание, что во избежание сомнений должна быть внесена ясность, что охраняемо только самовыражение компьютерной программы, и что идеи и принципы, которые лежат в основе любого элемента программы, включая те, которые лежат в основе ее интерфейса, не охраняются авторским правом в соответствии с этой Директивой;

принимая во внимание, что в соответствии с этим принципом

авторского права, в той мере, в какой логика, алгоритмы и программные языки включают идеи и принципы, эти идеи и принципы не охраняются данной Директивой;

принимая во внимание, что для целей этой Директивы термин "доходный" означает способность к использованию компьютерной программы или ее копии в течение определенного времени и в целях получения прибыли; учитывая, что этот термин не включает публичных передач, они, соответственно, остаются вне сферы этой Директивы;

принимая во внимание, что исключительные права автора предотвращать неправомочное воспроизведение его работы имеют некоторые исключения в случае, когда технически необходимо разрешение воспроизведения компьютерной программы для использования ее законным приобретателем;

принимая во внимание, что это означает, что действия по загрузке и работе, необходимые для использования копии программы, которая была законно приобретена, и действия по исправлению ошибок не могут быть запрещены контрактом; учитывая, что в отсутствии специальных договорных положений, включая случаи, когда копия программы была продана, любое другое действие по использованию копии программы может быть совершено в соответствии с намерением законного приобретателя этой копии;

принимая во внимание, что лицу, имеющему право использовать компьютерную программу, не должны препятствовать выполнять действия, которые необходимы для просмотра, изучения или испытания действия программы, при условии, что эти акты не нарушают авторского права по программе;

принимая во внимание, что неправомочное воспроизведение, перевод, адаптация или переработка формы кода, в которой копия компьютерной программы была выполнена, в действительности представляют собой нарушение исключительных прав автора;

принимая во внимание, тем не менее, что могут существовать обстоятельства, когда такое воспроизведение кода и перевода его формы по смыслу статьи 4 "a" и "b" является необходимым для получения нужной информации для достижения взаимодействия независимо созданной программы с другими программами;

принимая во внимание, что считается, что только в этих ограниченных обстоятельствах совершение действий по воспроизведению и переводу лицом или в пользу лица, обладающего правом использовать копию программы, является законным и совместимым с обычной практикой, и поэтому должно считаться не требующим разрешения носителя права;

принимая во внимание, что целью этого исключения является создание возможности для связи всех компонентов компьютерной системы, включая исполненные различными производителями таким образом, чтобы они могли работать вместе;

принимая во внимание, что такое изъятие из исключительных прав автора не может использоваться таким образом, чтобы нарушать законные интересы носителя прав или затруднять нормальное использование программы;

принимая во внимание, что для соответствия положениям Бернской Конвенции по охране литературных и художественных произведений срок (995_051) охраны должен продолжаться в течение

жизни автора и пятьдесят лет, считая с первого января года, следующего за годом его смерти, или, в случае анонимных или псевдоанонимных произведений, - 50 лет с первого января года, следующего за годом первой публикации произведения;

принимая во внимание, что охрана компьютерных программ по законам об авторском праве должна осуществляться без ущерба применению в соответствующих случаях других форм охраны; при этом, однако, любые договорные положения, противоречащие статье 6 или исключениям, предусмотренным в статье 5 (2) и (3), считаются недействительными;

принимая во внимание, что положения данной Директивы не причиняют ущерба применению правил о конкуренции, предусмотренным статьями 85 и 86 Договора (994_017), если доминирующий производитель отказывается сделать информацию доступной для взаимодействия, как это предусмотрено данной Директивой;

принимая во внимание, что положения этой Директивы не должны нарушать специальные требования права Сообщества, которые уже установлены в отношении опубликования интерфейсов в телекоммуникационном секторе или решения Совета по вопросам стандартизации в области информационной технологии и телекоммуникаций;

принимая во внимание, что эта Директива не наносит ущерба положениям, предусмотренным национальным законодательством в соответствии с Бернской Конвенцией (995_051) по вопросам, не урегулированным этой Директивой,

одобрил эту Директиву:

Статья 1

Объект охраны

1. В соответствии с положениями этой Директивы государства-члены будут охранять компьютерные программы авторским правом наряду с литературными произведениями по смыслу Бернской Конвенции по охране литературных и художественных произведений (995_051). В целях этой Директивы термин "компьютерные программы" включает и их подготовительный оформительский материал.

2. Охрана, в соответствии с этой Директивой, будет применяться к компьютерной программе, выраженной в любой форме. Идеи и принципы, которые лежат в основе любого элемента компьютерной программы, включая лежащие в основе ее интерфейсов, не охраняются авторским правом по этой Директиве.

3. Компьютерная программа будет охраняема, если она является оригиналом в том смысле, что это интеллектуальное создание автора. Никакой иной критерий не применяется при определении, не подлежит ли она охране.

Статья 2

Авторство компьютерных программ

1. Автором компьютерной программы должно быть физическое лицо

или группа физических лиц, которые создали программу, или, если законодательство государств-членов разрешает это, - юридическое лицо, рассматриваемое в качестве носителя прав по этому законодательству. Если коллективные произведения признаются законодательством государств-членов, отдельное лицо, рассматриваемое законодательством государств-членов как создатель произведения, считается его автором.

2. В отношении компьютерной программы, которая создана совместно группой физических лиц, исключительные права будут принадлежать совместно.

3. Если компьютерная программа создана работником во исполнение его обязанностей или в соответствии с инструкциями, полученными от его работодателя, только работодатель будет полномочен осуществлять все экономические права в отношении такой программы, если иное не предусмотрено в контракте.

Статья 3

Субъекты охраны

Охрана предоставляется всем физическим и юридическим лицам, охраняемым национальным законодательством по авторскому праву, применяемому к литературным произведениям.

Статья 4

Ограничительные действия

В соответствии с положениями статей 5 и 6 исключительные права носителя прав, по смыслу статьи 2, включают права осуществлять или разрешать:

a) постоянное или временное воспроизведение компьютерной программы любыми средствами и в любой форме, частично или полностью. Если загрузка, показ, действие, передача или накопление компьютерной программы являются условием такого воспроизведения, эти действия должны быть разрешены носителем прав;

b) трансляция, адаптация, аранжировка и любая другая перестройка компьютерной программы, а также воспроизведение ее результатов, осуществляются без ущерба правам лица, которое изменило программу;

c) любая форма публичного распространения, включая прокат оригинальной компьютерной программы или ее копий. Первая продажа копии программы в Сообществе носителем права или с его согласия исчерпывает право на распространение этой копии в Сообществе, за исключением права контроля за дальнейшим использованием программы и ее копии.

Статья 5

Исключения из ограничительных действий

1. При отсутствии специальных договорных положений, действия, перечисленные в статье 4 "a" и "b" не требуют разрешения носителя прав, если они необходимы для использования компьютерной программы законным приобретателем в соответствии с его намерениями, включая исправление погрешностей.

2. Производство устаревшей копии лицом, имеющим право использовать компьютерную программу, не может быть запрещено контрактом, если это необходимо для такого использования.

3. Лицу, имеющему право использовать копию компьютерной

программы, предоставляется право без разрешения носителя права просматривать, изучать или проверять работу программы в целях определения идей и принципов, которые лежат в основе любого элемента программы, если он делает это во время загрузки, просмотра, действия, передачи или накопления программы, которые он имеет право делать.

Статья 6

Иные ограничения

1. Разрешения носителя прав не требуется, если воспроизведение кода и передача его формы по смыслу статьи 4 "a" и "b" необходимо для получения информации, требуемой для достижения взаимодействия независимо созданной компьютерной программы с другими программами, при наличии следующих условий:

a) эти действия предусмотрены лицензиатом или любым другим лицом, имеющим право использовать копию программы, или в его пользу лицом, обладающим право делать это;

b) информация, необходимая для достижения взаимодействия, которая ранее не была доступна для лиц, указанных в подпункте "a"; и

c) эти действия ограничены теми частями оригинальной программы, которые необходимы для достижения взаимодействия.

2. Положения пункта 1 не разрешают информацию, полученную путем их применения:

a) использовать в иных целях чем достижение взаимодействия независимо созданной компьютерной программы;

b) передавать другим лицам, за исключением случая, когда это необходимо для взаимодействия независимо созданной компьютерной программы; или

c) использовать в целях развития производства или маркетинга компьютерной программы весьма сходной в своем выражении или для любого другого действия, которое нарушает авторское право.

3. В соответствии с положениями Бернской Конвенции об охране литературных и художественных произведений (995_051), положения этой статьи не могут пониматься таким образом, что разрешается применение таким путем, который без оснований нарушает права носителя законных интересов или противоречит нормальной эксплуатации компьютерной программы.

Статья 7

Специальные меры охраны

1. Без ущерба положениям статей 4, 5 и 6 государства-члены примут в соответствии с их национальным законодательством соответствующие меры против лиц, которые совершили любое из действий, перечисленных ниже в подпунктах "a", "b" и "c":

a) любое действие по распространению копии компьютерной программы, зная, или имея основания полагать, что это незаконная копия;

b) обладание в коммерческих целях копией компьютерной программы, зная, или имея основания полагать, что это незаконная копия;

c) любое действие, пускающее в оборот или во владение для коммерческих целей любыми способами с единственным намерением облегчить перемещение или распространение без разрешения любого

технического устройства, которое может быть использовано для защиты компьютерной программы.

2. Любая незаконная копия компьютерной программы подлежит изъятию в соответствии с законодательством соответствующего государства-члена.

3. Государства-члены могут использовать для изъятия любые средства, предусмотренные в пункте 1 "c".

Статья 8

Срок охраны

1. Охрана предоставляется в течение жизни автора и пятидесяти лет после его смерти или после смерти последнего соавтора; если компьютерная программа является анонимным или псевдоанонимным произведением или юридическое лицо рассматривается в качестве автора по национальному законодательству в соответствии со статьей 2 (1), - срок охраны равен пятидесяти годам с момента, когда компьютерная программа впервые законно была публично представлена. Срок охраны начинается с первого января года следующего за вышеназванными событиями.

2. Государствам-членам, которые уже установили срок охраны более длительный, чем предусмотрено в пункте 1, разрешено сохранить этот срок охраны до того времени, пока срок охраны авторского права не будет гармонизирован правом Сообщества более общим образом.

Статья 9

Продолжительность применения других правовых положений

1. Положения этой Директивы применяются без ущерба другим правовым установлениям, которые предусмотрены для патентных прав, товарных знаков, недобросовестной конкуренции, торговых секретов, охраны полупроводников или права договоров. Любые договорные положения, противоречащие статье 6 или исключениям, предусмотренным в статье 5 (2) и (3), недействительны.

2. Положения этой Директивы применяются также к программам, которые были созданы до 1 января 1993 г. без ущерба любым заключенным актам и правам, приобретенным до этой даты.

Статья 10

Заключительные положения

1. Государства-члены до 1 января 1993 г. должны ввести в действие законы, регулирования и административные положения, необходимые для выполнения этой Директивы.

Когда государства-члены примут такие меры, последние должны содержать ссылку на эту Директиву или должны сопровождаться такой ссылкой при их официальной публикации. Методы, которыми такая ссылка будет осуществлена, избираются государствами-членами.

2. Государства-члены должны сообщать Комиссии положения

национального закона, который они приняли во исполнение этой Директивы.

Статья 11

Данная Директива адресована государствам-членам.

г. Брюссель, 14мая 1991 г.

5.3. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений *(Парижский Акт, ВОИС, 24 июля 1971г.)**

Статья 1 (Образование Союза)

- Статья 2. Охраняемые произведения. 1. "Литературные и художественные произведения"; 2. Возможное требование фиксации; 3. Производные произведения; 4. Официальные тексты; 5. Сборники; 6. Обязательство об охране; лица, пользующиеся охраной; 7. Произведения прикладного искусства и промышленные образцы; 8. Новости
- Статья 2 bis Возможное ограничение охраны определенных произведений: 1. Определенные речи; 2. Определенное использование лекций и обращений; 3. Право на подготовку сборников таких произведений
- Статья 3. Критерии для предоставления охраны: 1. Гражданство автора; место выпуска произведения в свет; 2. Местожительство автора; 3. Произведения, "выпущенные в свет" 4. Произведения, "одновременно выпущенные в свет"
- Статья 4. Критерии для предоставления охраны кинематографическим произведениям, произведениям архитектуры и определенным художественным произведениям
- Статья 5. Гарантированные права: 1 и 2. Вне страны происхождения; 3. В стране происхождения; 4."Страна происхождения"
- Статья 6. Возможное ограничение охраны в отношении определенных произведений граждан определенных стран, не входящих в Союз: 1. В стране первого выпуска в свет и в других странах; 2. Отсутствие обратной силы; 3. Уведомление
- Статья 6 bis Неимущественные права: 1. Требовать признания авторства; возражать против определенных изменений и других нарушающих права действий; 2. После смерти автора; 3. Средства защиты
- Статья 7. Срок охраны: 1. Общее положение; 2. Для кинематографических произведений; 3. Для произведений, выпущенных анонимно или под псевдонимом; 4. Для фотографических произведений и произведений прикладного искусства; 5. Дата начала отсчета; 6. Более длительные сроки; 7. Более короткие сроки; 8. Применимое законодательство; "сравнение" сроков
- Статья 7 bis Срок охраны произведений, созданных в соавторстве
- Статья 8. Право на перевод
- Статья 9. Право на произведение: 1. Общее положение; 2. Возможные исключения; 3. Звуковые и визуальные записи
- Статья 10. Определенные случаи свободного использования произведений: 1. Цитаты; 2. Иллюстрации с целью обучения; 3. Указание источника и автора
- Статья 10. bis Дополнительные случаи возможного использования произведений: 1. Определенных статей и произведений, переданных в эфир; 2. Произведений, показанных или оглашенных в ходе текущих событий
- Статья 11. Передача в эфир и относящиеся к этому права: 1. Передача в эфир и другие способы беспроволочной передачи, публичное сообщение переданного в эфир произведения по проводам или путем повторной передачи в эфир, публичное сообщение переданного в эфир произведения с помощью громкоговорителя или аналогичного аппарата; 2. Принудительные лицензии; 3. Записи; записи краткосрочного пользования

- Статья 11 bis Передача в эфир и относящиеся к этому права: 1. Передача в эфир и другие способы беспроволочной передачи, публичное сообщение переданного в эфир произведения по проводам или путем повторной передачи в эфир, публичное сообщение переданного в эфир произведения с помощью громкоговорителя или аналогичного аппарата; 2. Принудительные лицензии; 3. Записи; записи краткосрочного пользования
- Статья 11 ter Определенные права на литературные произведения: 1. Право на публичное чтение и на передачу чтения для всеобщего сведения; 2. В отношении переводов
- Статья 12. Право на переделки, аранжировки и другие изменения
- Статья 13. Возможное ограничение права на запись музыкальных произведений и любых текстов, относящихся к ним: 1. Принудительные лицензии; 2. Переходные меры; 3. Арест экземпляров, ввезенных без разрешения автора
- Статья 14. Кинематографические постановки и относящиеся к ним права: 1. Кинематографическая переделка и воспроизведение; распространение публичное представление и сообщение для всеобщего сведения по проводам воспроизведенных или переделанных таким образом произведений; 2. Переделка кинематографических постановок; 3. Неприменение принудительных лицензий
- Статья 14 bis Специальные положения относительно кинематографических произведений: 1. Приравнивание к "оригинальным" произведениям; 2. Владельцы права; ограничение некоторых прав определенных лиц, внесших вклад в создание произведения
- Статья 14 ter "Право долевого участия" на произведения искусства и оригиналы: 1. Право на долю от перепродажи;2. Применимое законодательство; 3. Процедура
- Статья 15. Право на защиту охраняемых прав: 1. Когда имя автора указывается или когда псевдоним не оставляет сомнений в отношении личности автора; 2. В случае кинематографических произведений; 3. В случае произведений, выпущенных анонимно или под псевдонимом; 4. В случае определенных неопубликованных произведений, автор которых неизвестен
- Статья 16. Контрафактные экземпляры: 1. Арест; 2. Арест при ввозе; 3. Применимое законодательство
- Статья 17. Возможность контроля распространения, исполнения и показа произведений
- Статья 18. Произведения, существующие на момент вступления Конвенции в силу: 1. Охраняемые, когда срок охраны еще не истек в стране происхождения; 2. Неохраняемые, когда срок охраны уже истек в стране, где она испрашивается; 3. Применение этих принципов; 4. Специальные случаи
- Статья 19. Более широкая охрана, чем предусмотрено Конвенцией
- Статья 20. Специальные соглашения между странами Союза
- Статья 21. Специальные положения относительно развивающихся стран: 1. Ссылка на Дополнительный раздел; 2. Дополнительный раздел часть Акта
- Статья 22. Ассамблея: 1. Учреждение и состав; 2. Задачи; 3. Кворум, голосование, наблюдатели; 4. Созыв; 5. Правила процедуры
- Статья 23. Исполнительный комитет: 1. Учреждение; 2. Состав; 3. Число членов; 4. Географическое распределение; специальные соглашения; 5. Срок, пределы переизбрания, правила выборов; 6. Задачи; 7. Созыв; 8. Кворум, голосование; 9. Наблюдатели; 10. Правила процедуры
- Статья 24. Международное бюро: 1. Общие задачи; Генеральный директор; 2. Общая информация; 3. Журнал; 4. Информация странам; 5. Исследования и услуги; 6. Участие в заседаниях; 7. Конференции по пересмотру; 8. Другие задачи
- Статья 25. Финансы: 1. Бюджет; 2. Координация с другими Союзами; 3. Источники; 4. Взносы: возможное продление предыдущего бюджета; 5. Сборы и платежи; 6. Фонд оборотных средств; 7. Авансы правительства страны, на территории которой Организация имеет свою штаб-квартиру; 8. Финансовая ревизия

- Статья 26. Изменения: 1. Положения, которые могут быть изменены Ассамблеей; предложения; 2. Принятие; 3. Вступление в силу
- Статья 27. Пересмотр: 1. Цель; 2. Конференции; 3. Принятие
- Статья 28. Принятие и вступление в силу Акта для стран Союза: 1. Ратификация, присоединение; возможность исключения определенных положений; изъятие исключения; 2. Вступление в силу статей с 1 по 21 и Дополнительного раздела; 3. Вступление в силу статей с 22 по 38
- Статья 29. Принятие и вступление в силу для стран, не являющихся членами Союза: 1. Присоединение; 2. Вступление в силу
- Статья 29 bis Принятие и вступление в силу для стран, не являющихся членами Союза: 1. Присоединение; 2. Вступление в силу
- Статья 30. Оговорки: 1. Ограничение возможности делать оговорки; 2. Оговорки, сделанные ранее; оговорка в отношении права на перевод; изъятие оговорки
- Статья 31. Применение к некоторым территориям: 1. Заявление; 2. Изъятие заявления; 3. Дата вступления в силу; 4. Принятие фактической ситуации не подразумевается
- Статья 32. Применение настоящего Акта и более ранних актов: 1. Между странами, которые уже являются членами Союза; 2. Между любой страной, которая становится членом Союза, и другими странами-членами Союза; 3. Применимость Дополнительного раздела в некоторых отношениях
- Статья 33. Споры: 1. Юрисдикция Международного суда; 2. Оговорка в отношении такой юрисдикции; 3. Изъятие оговорки
- Статья 34. Закрытие некоторых более ранних положений: 1. Предшествующих актов; 2. Протокола к Стокгольмскому акту
- Статья 35. Срок действия Конвенции; денонсация: 1. Неограниченный срок; 2. Возможность денонсации; 3. Дата вступления в силу денонсации; 4. Отсрочка денонсации
- Статья 36. Применение Конвенции: 1. Обязательство принимать необходимые меры; 2. Момент, с которого существует обязательство
- Статья 37. Заключительные положения: 1. Языки Акта; 2. Подпись; 3. Заверенные копии; 4. Регистрация; 5. Уведомления
- Статья 38. Переходные положения: 1. Использование "пятилетней" привилегии; 2. Бюро Союза, Директор Бюро; 3. Статья I Льготы, доступные развивающимся странам: 1. Наличие определенных льгот; заявление; 2. Продолжительность действия заявления; 3. Прекращение статуса развивающейся страны; 4. Существующий запас экземпляров; 5. Заявление относительно определенных территорий; 6. Пределы взаимности
- Статья II Ограничение права на перевод: 1. Лицензии, выдаваемые компетентными органами; Со 2 по 4. Условия для выдачи таких лицензий; 5. Цели, для которых такие лицензии могут быть выданы; 6. Прекращение действия лицензий; 7. Произведения, состоящие в основном из иллюстраций; 8. Произведения, изъятые из обращения; 9. Лицензии для организаций, осуществляющих передачи в эфир
- Статья III Ограничение права на воспроизведение: 1. Лицензии, выдаваемые компетентным органом; Со 2 по 5. Условия выдачи таких лицензий; 6. Прекращение действия лицензий; 7. Произведения, к которым применяется настоящая статья
- Статья IV Положения, являющиеся общими для лицензий, выдаваемых в соответствии со статьями II и III: 1 и 2. Процедура; 3. Указания автора и названия произведения; 4. Экспорт экземпляров; 5. Уведомление; 6. Компенсация
- Статья V Альтернативная возможность для ограничения права на перевод: 1. Процедура, предусмотренная для этого в актах 1886 и 1896 годов; 2. Отсутствие возможности изменения процедуры согласно статье II; 3. Срок для выбора альтернативной возможности

- Статья VI Возможности применения или допуска применения некоторых положений Дополнительного раздела до момента, когда страны становятся связанными им: 1. Заявление; 2. Депонирование и дата вступления в силу заявления.

5.4. Евразийская Патентная Конвенция (Москва, 9 сентября 1994 г.)

- Преамбула
- **Часть I. Евразийская патентная система**
  - Статья 1. Учреждение Евразийской патентной системы
- **Часть II. Евразийская патентная организация**
  - Статья 2. Учреждение Евразийской патентной организации
  - Статья 3. Административный совет
  - Статья 4. Евразийское ведомство
  - Статья 5. Финансы
- **Часть III. Материальные нормы патентного права**
  - Статья 6. Патентоспособные изобретения
  - Статья 7. Лица, обладающие правом на евразийский патент
  - Статья 8. Право приоритета
  - Статья 9. Патентные права
  - Статья 10. Объем правовой охраны
  - Статья 11. Срок действия евразийского патента
  - Статья 12. Принудительные лицензии
  - Статья 13. Действительность евразийского патента и осуществление прав
  - Статья 14. Патентная инструкция. Материальные нормы
- **Часть IV. Процедурные нормы патентного права**
  - Статья 15. Евразийская заявка и выдача евразийского патента
  - Статья 16. Преобразование евразийских заявок в национальные патентные заявки
  - Статья 17. Поддержание евразийских патентов в силе
  - Статья 18. Пошлины
  - Статья 19. Патентная инструкция. Процедурные нормы
- **Часть V. Применение Договора о патентной кооперации (PCT)**
  - Статья 20. Применение Договора о патентной кооперации
- **Часть VI. Переходные положения**
  - Статья 21. Поиск. Коллегии
- **Часть VII. Различные положения**
  - Статья 22. Независимость национальных патентных систем

- Статья 23. Пересмотр Конвенции
- Статья 24. Урегулирование споров
- **Часть VIII. Информационные услуги**
- Статья 25. Распространение патентной информации
- **Часть IX. Заключительные положения**
- Статья 26. Подписание. Вступление Конвенции в силу
- Статья 27. Денонсация. Конвенции
- Статья 28. Депозитарий

См. комментарий к Евразийскому патентному законодательству

Государства - участники настоящей Конвенции (далее - Договаривающиеся Государства) в лице Правительств; руководствуясь желанием укрепить сотрудничество в области охраны изобретений; стремясь создать межгосударственную систему получения такой охраны на основе единого патента, действующего на территории всех Договаривающихся Государств; желая с этой целью заключить Конвенцию, представляющую собой специальное соглашение в соответствии со статьей 19 Парижской конвенции по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 года и договор о региональном патенте в соответствии со статьей 45 (1) Договора о патентной кооперации от 19 июня 1970 года, Согласились о нижеследующем:

Часть I Евразийская патентная система

Статья 1 Учреждение Евразийской патентной системы

(1) Договаривающиеся Государства, сохраняя за собой полный суверенитет в части развития своих национальных систем по охране изобретений, настоящим учреждают Евразийскую патентную систему.

(2) Никакое положение настоящей Конвенции не должно пониматься как ограничение прав, предусмотренных Парижской конвенцией по охране промышленной собственности, любого гражданина страны - участницы Парижской конвенции или лица, постоянно проживающего в этой стране.

Часть II Евразийская патентная организация

Статья 2 Учреждение Евразийской патентной организации

(1) Для выполнения административных задач, связанных с функционированием Евразийской патентной системы и выдачей евразийских патентов, учреждается Евразийская патентная организация (далее - Организация).

(2) Все Договаривающиеся Государства являются членами Организации.

(3) Органами Организации являются Административный совет и Евразийское патентное ведомство (далее - Евразийское ведомство).

(4) Евразийское ведомство возглавляет Президент, который является высшим должностным лицом Организации и представляет Организацию.

(5) Организация является межправительственной организацией, имеющей статус юридического лица. Организация обладает в каждом Договаривающемся Государстве правоспособностью, которая признана за юридическими лицами в соответствии с национальным законодательством данного государства. Организация может приобретать и распоряжаться движимым и недвижимым имуществом и защищать свои права в суде. Местонахождение штаб-квартиры Организации - город Москва, Российская Федерация.

(6) Официальным языком Организации является русский язык.

(7) Организация, полномочные представители Договаривающихся Государств и их заместители, служащие Евразийского ведомства и другие лица, привлекаемые для решения задач Организации, обладают на территории каждого из Договаривающихся государств соответствующими правами, привилегиями и иммунитетами, которые предоставляются таким государством любой другой международной организации и ее служащим, а на территории Российской Федерации, кроме того, регулируются специальным соглашением о штаб-квартире Организации, заключаемом Организацией с Правительством Российской Федерации.

Статья 3 Административный совет

(1) Каждое Договаривающееся Государство представлено в Административном совете. Каждое Договаривающееся Государство имеет в Административном совете один голос. Кворум составляет две трети от числа Договаривающихся Государств. Решения принимаются на основе консенсуса или, если консенсус не может быть достигнут - простым большинством участвующих в голосовании полномочных представителей Договаривающихся Государств, за исключением случаев, когда настоящей Конвенцией предусматривается единогласие или большинство в две трети голосов.

(2) Административный совет собирается на очередное заседание в каждом календарном году и на внеочередное заседание - по инициативе по меньшей мере трех Договаривающихся государств, Председателя Административного совета или Президента Евразийского ведомства. Заседания созываются Президентом Евразийского ведомства.

(3) Административный совет:

(i) утверждает свои Правила процедуры;

(ii) избирает Председателя Административного совета на возобновляемый двухлетний срок;

(iii) назначает Президента Евразийского ведомства на возобновляемый шестилетний срок; условия назначения регулируются в контракте между Организацией и будущим Президентом;

(iv) дает рекомендации Президенту Евразийского ведомства в отношении назначения Президентом вице-президентов Евразийского ведомства;

(v) одобряет соглашение о штаб-квартире Организации, заключаемое Организацией с Правительством Российской Федерации;

(vi) одобряет соглашения, заключаемые Организацией с государствами и международными организациями;

(vii) утверждает большинством в две трети голосов Патентную инструкцию, Финансовую инструкцию и Административную инструкцию;

(viii) принимает большинством в две трети голосов годовой бюджет, рассматривает годовой отчет и одобряет годовые счета Организации;

(ix) осуществляет другие действия, направленные на решение задач Организации.

(4) Всемирная организация интеллектуальной собственности (далее - ВОИС) принимает участие в заседаниях Административного совета с правом совещательного голоса в соответствии с положениями соглашения, заключаемого между Организацией и ВОИС.

Статья 4 Евразийское ведомство

(1) Евразийское ведомство выполняет все административные функции Организации. Оно является секретариатом Организации.

(2) Президент Евразийского ведомства определяет его структуру и назначает персонал. Он может участвовать во всех заседаниях Административного совета.

(3) Каждое Договаривающееся Государство имеет свою квоту в штате Евразийского ведомства, которая определяется Административной инструкцией.

(4) Евразийское ведомство находится в городе Москве, Российская Федерация.

Статья 5 Финансы

(1) Организация является самофинансируемой в том смысле, что ее расходы покрываются за счет пошлин и других получаемых ею доходов. Никакое Договаривающееся Государство не может быть обязано уплачивать взносы в Организацию.

(2) Бюджет Организации формируется из следующих источников:

(i) поступлений от пошлин и платежей за услуги, предоставляемые Евразийским ведомством;

(ii) поступлений от издательской деятельности Евразийского ведомства;

(iii) даров, завещанных средств и субсидий, передаваемых Организации;

(iv) ренты, процентов и различных других доходов Организации.

(3) Превышение доходной части бюджета Организации над расходной используется для развития Евразийского ведомства.

(4) Соглашение о штаб-квартире Организации, упоминаемое в статье **3(3)(v)**, должно предусматривать, что в случаях, когда финансовых средств Организации недостаточно для ее деятельности, Российская Федерация предоставляет Организации авансы. Размеры этих авансов и условия, на которых они предоставляются, в каждом случае являются предметом отдельных соглашений между Организацией и Правительством Российской Федерации.

Часть III Материальные нормы патентного права

Статья 6 Патентоспособные изобретения

Евразийское ведомство выдает евразийский патент на изобретение, которое является новым, имеет изобретательский уровень и промышленно применимо.

Статья 7 Лица, обладающие правом на евразийский патент

(1) Право на евразийский патент принадлежит изобретателю или его правопреемнику. При этом, если изобретатель является служащим, то право на евразийский патент определяется в соответствии с законодательством государства, в котором служащий имеет основное место службы; если государство, в котором служащий имеет основное место службы, не может быть определено, применяется законодательство того государства, в котором работодатель занимается предпринимательской деятельностью, с которой связан служащий.

(2) Для целей процедуры в Евразийском ведомстве заявитель считается имеющим право на получение евразийского патента.

Статья 8 Право приоритета

Право приоритета признается в соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности.

Статья 9 Патентные права

(1) Владелец евразийского патента обладает исключительным правом использовать, а также разрешать или запрещать другим использование запатентованного изобретения.

(2) Владелец евразийского патента может передавать свое право или выдавать на него лицензии.

(3) После опубликования заявки на выдачу евразийского патента (далее - евразийская заявка) заявителю предоставляется временная охрана в соответствии с национальным законодательством Договаривающихся Государств.

Статья 10 Объем правовой охраны

Объем правовой охраны, предоставляемой евразийским патентом, определяется формулой изобретения. Описание и чертежи служат только для целей толкования формулы изобретения.

Статья 11 Срок действия евразийского патента

Срок действия евразийского патента составляет 20 лет с даты подачи евразийской заявки.

Статья 12 Принудительные лицензии

(1) Принудительные лицензии на использование евразийского патента третьими лицами могут выдаваться в соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности компетентным органом Договаривающегося Государства с действием на территории данного государства.

(2) Решение о выдаче принудительной лицензии может быть обжаловано в судах или других компетентных органах Договаривающегося Государства, на территории которого выдана принудительная лицензия.

Статья 13 Действительность евразийского патента и осуществление прав

(1) Любой спор, касающийся действительности евразийского патента в конкретном Договаривающемся Государстве или нарушения евразийского патента в конкретном Договаривающемся Государстве, разрешается национальными судами или другими компетентными органами этого государства на основании настоящей Конвенции и Патентной инструкции. Решение имеет силу лишь на территории Договаривающегося Государства.

(2) За нарушение евразийского патента в каждом Договаривающемся Государстве предусматривается такая же гражданско-правовая или иная ответственность, как и за нарушение национального патента.

(3) Любой национальный суд или другой компетентный орган Договаривающегося Государства может потребовать, чтобы истец представил ему перевод евразийского патента на государственный язык данного Договаривающегося Государства.

Статья 14 Патентная инструкция. Материальные нормы

Патентная инструкция содержит детали, касающиеся материальных норм патентного права, включая, в частности, следующее:

(i) определение условий патентоспособности изобретения, включая определение новизны, изобретательского уровня и промышленной применимости, а также требований о раскрытии изобретения;

(ii) обстоятельства, не препятствующие признанию патентоспособности изобретения;

(iii) требование единства изобретения;

(iv) определение и действие права приоритета;

(v) определение исключительного права на запатентованное изобретение;

(vi) право преждепользования;

(vii) толкование формулы изобретения;

(viii) право изобретателя быть упомянутым в евразийской заявке и евразийском патенте;

(ix) правопреемство и другие виды передачи права на евразийскую заявку или евразийский патент;

(x) конфиденциальность делопроизводства по евразийским заявкам.

Часть IV Процедурные нормы патентного права

Статья 15 Евразийская заявка и выдача евразийского патента

(1) Евразийская заявка может быть подана:

(i) в Евразийское ведомство с учетом положений подпункта

(ii) настоящей статьи;

(ii) для заявителей Договаривающегося Государства евразийская заявка подается через национальное патентное ведомство Договаривающегося Государства (далее - национальное ведомство), если это предусмотрено законодательством данного государства. Евразийская заявка, поданная через национальное ведомство, имеет те же последствия, как если бы она была подана в тот же день в Евразийское ведомство, если она переслана в Евразийское ведомство в срок, установленный в Патентной инструкции. Национальное ведомство проверяет соответствие этой заявки требованиям, установленным настоящей Конвенцией и Патентной инструкцией для экспертизы евразийской заявки по формальным признакам, и, если оно сочтет, что заявка соответствует указанным требованиям, пересылает заявку в Евразийское ведомство для ведения дальнейшего делопроизводства.

(2) Если евразийская заявка подается в Евразийское ведомство, при подаче Евразийскому ведомству уплачивается единая процедурная пошлина за подачу заявки, поиск, публикацию и другие процедурные действия. Если евразийская заявка подается через национальное ведомство, при подаче национальному ведомству уплачивается

пошлина за проверку заявки на соответствие требованиям экспертизы по формальным признакам и пересылку, в то время как единая процедурная пошлина уплачивается Евразийскому ведомству при пересылке евразийской заявки в это ведомство.

О размерах пошлин, уплачиваемых в соответствии с пунктом **(2)** настоящей статьи, см. Положение о пошлинах Евразийской патентной организации, утв. Административным советом Евразийской патентной организации на втором (первом очередном) заседании 1 декабря 1995 г.

3) Евразийское ведомство проверяет соответствие евразийской заявки формальным требованиям Конвенции и Патентной инструкции и проводит поиск по этой заявке. По результатам поиска составляется отчет о поиске, который высылается заявителю.

4) Евразийская заявка публикуется Евразийским ведомством вместе с отчетом о поиске незамедлительно по истечении 18 месяцев с даты ее подачи или, если испрошен приоритет, с даты приоритета. По ходатайству заявителя Евразийское ведомство публикует евразийскую заявку ранее указанного срока. В этом случае отчет о поиске публикуется отдельно по его поступлении.

(5) По ходатайству заявителя, которое должно быть подано в Евразийское ведомство до истечения шести месяцев с даты публикации отчета о поиске, Евразийское ведомство проводит экспертизу евразийской заявки по существу.

(6) В случае подачи ходатайства, упомянутого в пункте **(5)** настоящей статьи, взимается пошлина за экспертизу, уплачиваемая Евразийскому ведомству.

(7) Решение о выдаче или об отказе в выдаче евразийского патента принимается от имени Евразийского ведомства коллегиями, состоящими каждая из трех экспертов, являющихся штатными сотрудниками Евразийского ведомства и, если иной порядок не принят единогласно Административным советом, гражданами различных Договаривающихся Государств.

(8) При несогласии с решением Евразийского ведомства об отказе в выдаче евразийского патента заявитель может в трехмесячный срок с даты получения уведомления об этом отказе подать Евразийскому ведомству возражение, которое должно быть рассмотрено коллегией Евразийского ведомства, сформированной в соответствии с пунктом **(7)** настоящей статьи. В состав коллегии должны входить, по крайней мере, два эксперта, которые ранее не принимали решение по существу данного возражения.

(9) За подачу упомянутого в пункте **(8)** настоящей статьи возражения взимается пошлина, уплачиваемая Евразийскому ведомству.

(10) За выдачу евразийского патента Евразийскому ведомству уплачивается пошлина в течение трех месяцев с даты получения заявителем уведомления Евразийского ведомства о готовности выдать евразийский патент.

(11) С учетом положений статьи 17, евразийский патент имеет действие на территории всех Договаривающихся Государств с даты его публикации.

(12) Любое лицо, имеющее право быть представителем перед национальным ведомством Договаривающегося Государства и зарегистрированное в Евразийском ведомстве в качестве патентного поверенного, может выступать представителем перед Евразийским ведомством. Если заявитель не имеет постоянного местожительства или постоянного местонахождения на территории какого-либо Договаривающегося Государства, он должен быть представлен таким патентным поверенным. Лица, имеющие постоянное местожительство или постоянное местонахождение на территории какого-либо из Договаривающихся Государств, могут подавать евразийские заявки, а также вести дела с Евразийским ведомством как самостоятельно, так и через патентных поверенных или представителей, не являющихся патентными поверенными.

Положение о евразийских патентных поверенных утверждено Президентом Евразийского патентного ведомства 5 декабря 1995 г.

Статья 16 Преобразование евразийских заявок в национальные патентные заявки

(1) До истечения шести месяцев с даты получения заявителем уведомления Евразийского ведомства об отказе в выдаче евразийского патента либо с даты получения заявителем уведомления Евразийского ведомства об отказе в удовлетворении возражения, поданного в соответствии со статьей 15**(8)**, заявитель может подать в Евразийское ведомство ходатайство с указанием Договаривающихся Государств, в которых он хочет получить патент по национальной процедуре.

(2) В каждом указанном таким образом Договаривающемся Государстве евразийская заявка, в отношении которой было принято такое решение и которая является предметом такого ходатайства, считается правильно оформленной национальной заявкой, поданной в национальное ведомство с той же датой подачи и, если таковая имеется, датой приоритета, что и евразийская заявка, со всеми последствиями, предусмотренными национальным законодательством, и подлежит дальнейшей процедуре в национальном ведомстве при условии, что заявитель уплатит национальному ведомству требуемые национальные пошлины.

Статья 17 Поддержание евразийских патентов в силе

(1) За поддержание в силе евразийского патента ежегодно уплачиваются пошлины.

(2) Пошлины за поддержание евразийского патента в силе уплачиваются после его выдачи ежегодно на дату, соответствующую дате подачи евразийской заявки.

(3) Для продолжения действия евразийского патента в каждом Договаривающемся Государстве патентовладелец должен указать название каждого Договаривающегося Государства, в котором он желает продолжения действия патента. Такое указание направляется в Евразийское ведомство одновременно с уплатой пошлины за поддержание евразийского патента в силе. Эта пошлина уплачивается в отношении каждого указанного Договаривающегося Государства.

Статья 18 Пошлины

Положение о пошлинах Евразийской патентной организации утверждено Административным советом Евразийской патентной организации на втором (первом очередном) заседании 1 декабря 1995 г.

(1) Пошлины, относящиеся к евразийской заявке или евразийскому патенту, а также все платежи за услуги, предоставляемые Евразийским ведомством, уплачиваются Евразийскому ведомству и, с учетом положений пункта **(2)** настоящей статьи, принадлежат Организации. Пошлина за проверку евразийской заявки на соответствие требованиям экспертизы по формальным признакам и пересылку, упомянутая в статье 15**(2)**, уплачивается и принадлежит национальному ведомству, в которое подана евразийская заявка.

(2) Все пошлины за поддержание евразийского патента в силе уплачиваются Евразийскому ведомству. Соотношение долей распределения пошлин за поддержание евразийского патента в силе между Организацией и указанными Договаривающимися Государствами устанавливается Административным советом большинством в две трети голосов при условии, что не менее одной пятой от размера пошлины, полученной за каждое указанное патентовладельцем Договаривающееся Государство, принадлежит Организации; оставшаяся часть этой пошлины переводится национальному ведомству указанного Договаривающегося Государства.

(3) Размеры пошлин за поддержание евразийского патента в силе в отношении каждого Договаривающегося Государства устанавливаются этим государством. Валюта, в которой должна быть уплачена пошлина за поддержание евразийского патента в силе, устанавливается Административным советом.

Статья 19 Патентная инструкция. Процедурные нормы

Патентная инструкция содержит детали, касающиеся евразийской патентной процедуры, включая, в частности, следующее:

(i) требования к форме и содержанию евразийской заявки;

(ii) требования к патентным поверенным, порядок их аттестации и регистрации;

(iii) дату подачи;

(iv) исчисление сроков;

(v) испрашивание приоритета;

(vi) валюты и порядок уплаты пошлин;

(vii) изменение или исправление евразийской заявки;

(viii) патентный поиск и экспертизу;

(ix) документацию и информационные услуги Евразийского ведомства;

(x) публикацию евразийских заявок и патентов;

(xi) Реестр евразийских патентов;

(xii) Бюллетень евразийского ведомства;

(xiii) условия и процедуру административного аннулирования евразийских патентов;

(xiv) преобразование евразийских заявок в национальные патентные заявки;

(xv) применение соответствующих положений при наличии нескольких изобретателей, заявителей, патентовладельцев или представителей;

(xvi) контакты Евразийского ведомства с заявителями,

патентовладельцами, патентными поверенными и другими третьими лицами и порядок ознакомления указанных лиц с документами Евразийского ведомства.

Часть V Применение Договора о патентной кооперации (PCT)

Статья 20 Применение Договора о патентной кооперации

Договор о патентной кооперации и Инструкция к нему применяются в рамках Евразийской патентной системы, а в случае расхождения между ними и настоящей Конвенцией и Инструкцией, применяются первые. Евразийское ведомство является получающим ведомством, а также указанным и выбранным ведомством в соответствии с Договором о патентной кооперации, и может по уполномочию Административного совета испрашивать статус Международного поискового органа и Органа международной предварительной экспертизы в соответствии с указанным Договором.

Часть VI Переходные положения

Статья 21 Поиск. Коллегии

(1) По уполномочию Административного совета Евразийское ведомство может заключить с национальным или региональным патентным ведомством соглашение о проведении, пока в этом будет необходимость, таким национальным или региональным ведомством поиска по евразийским заявкам, при условии, что национальное или региональное патентное ведомство способно осуществлять во всех или отдельных

областях техники поиски того же типа, что и проводимые в соответствии с Договором о патентной кооперации.

(2) До тех пор, пока это необходимо, коллегии из трех экспертов, упомянутые в статье 15**(7)**, могут состоять также из экспертов, рекомендованных национальными ведомствами Договаривающихся Государств.

Часть VII Различные положения

Статья 22 Независимость национальных патентных систем

(1) Настоящая Конвенция не затрагивает права любого Договаривающегося Государства выдавать национальные патенты.

(2) Настоящая Конвенция не является препятствием для любого Договаривающегося Государства самостоятельно участвовать в любой международной организации и развивать различные формы международного сотрудничества в области охраны промышленной собственности.

Статья 23 Пересмотр Конвенции

(1) Настоящая Конвенция может пересматриваться Договаривающимися Государствами в любое время.

(2) Вопрос о созыве конференции Договаривающихся Государств для целей пересмотра Конвенции решается Административным советом. Он также решает вопросы по правилам процедуры и другие детали, относящиеся к конференциям по пересмотру.

Статья 24 Урегулирование споров

В случае возникновения какого-либо спора по вопросам толкования или применения настоящей Конвенции Генеральный директор ВОИС по просьбе любой из сторон, принимающих участие в споре, выступает в качестве посредника для приведения сторон к разрешению спора.

Часть VIII Информационные услуги

Статья 25 Распространение патентной информации

(1) Каждое Договаривающееся Государство бесплатно получает Бюллетень Евразийского ведомства и описания евразийских заявок и патентов.

(2) С учетом пункта **(1)** настоящей статьи, никакая публикация Евразийского ведомства не будет распространяться бесплатно без разрешения Административного совета.

Часть IX Заключительные положения

Статья 26 Подписание. Вступление Конвенции в силу

(1) Настоящая Конвенция подписывается на русском языке.

(2) Членство в настоящей Конвенции открыто для любого государства - члена Организации Объединенных Наций, связанного также Парижской конвенцией по охране промышленной собственности и Договором о патентной кооперации. Для того, чтобы стать участником Конвенции, государство должно либо подписать Конвенцию и сдать на хранение ратификационную грамоту, либо сдать на хранение акт о присоединении.

(3) В отношении настоящей Конвенции не допускаются никакие оговорки.

(4) Настоящая Конвенция вступает в силу в отношении первых трех государств, ратифицировавших ее или присоединившихся к ней, через три месяца после сдачи на хранение Генеральному директору ВОИС третьего из вышеупомянутых документов. В отношении любого другого государства настоящая Конвенция вступает в силу через три месяца после сдачи им на хранение своей ратификационной грамоты либо сдачи на хранение акта о присоединении.

Конвеция ратифицирована Российской Федерацией Федеральным законом от 1 июня 1995 г. N 85-ФЗ

Статья 27 Денонсация Конвенции

Любое Договаривающееся Государство может денонсировать настоящую Конвенцию путем уведомления, направленного Генеральному директору ВОИС. Денонсация вступает в силу через шесть месяцев со дня получения уведомления Генеральным директором ВОИС.

Статья 28 Депозитарий

Генеральный директор ВОИС является депозитарием настоящей Конвенции.

6.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНВЕНЦИЯ ОБ УНИФИКАЦИИ НЕКОТОРЫХ ПРАВИЛ В КОНОСАМЕНТЕ

С изменениями в соответствии с Брюссельским протоколом (неофициальный перевод)
Принята 25 августа 1924 г. в Брюсселе без созыва дипломатической конференции.
Одобрена в основном на 5-й сессии Дипломатической конференции по морскому праву в Брюсселе в октябре 1922 г.
Вступила в силу 2 июня 1931 г.
Государства - Участники Конференции: Австралия (4.07.1955), Алжир (13.04.1964), Аргентина (19.04.1961), Ангола (2.02.1952), Багамские острова (2.12.1930), Барбадос (2.12.1930), Бельгия (р. 2.06.1930), Берег слоновой кости (15.12.1961), Венгрия (р. 2.06.1930), Гайана (2.12.1930), Гамбия (2.12.1930), ГДР (17.07.1958), Гвинея - Бисау (2.02.1952), Гренада (2.12.1930), Дания (1.07.1938), Доминика (2.12.1930), Египет (29.11.1943), Заир (17.07.1967), Острова Зеленого Мыса (2.02.1952), Израиль (15.09.1959), Иран (26.04.1966), Ирландия (30.01.1962), Испания (р. 2.06.1930), Италия (р. 7.10.1938),

Камерун (2.12.1930), Кения (2.12.1930), Кипр (2.12.1930), Кирибати (2.12.1930), Куба (25.07.1977), Кувейт (25.07.1969), Ливан (19.07.1975), Маврикий (24.08.1970), Мадагаскар (13.07.1965), Малайзия (2.12.1930), Мозамбик (2.02.1952), Монако (15.05.1931), Науру (4.07.1955), Боливия (28.05.1982), Нигерия (2.12.1930), Норвегия (1.07.1938), Папуа-Новая Гвинея (4.07.1955), Парагвай (2.11.1967), Перу (29.10.1954), Польша (р. 26.10.1936), Португалия (24.12.1931), Румыния (р. 4.08.1937), Сан-Томе и Принсипи (2.12.1952), Сейшельские острова (2.12.1930), Сенегал (14.02.1978), Сент-Винсент и Гренадины (2.12.1930), Сент-Люсия (2.12.1930), Сингапур (9.08.1965), Сирия (1.08.1974), США (р.29.06.1937), Соломоновы острова (2.12.1930), Сомали (2.12.1930), Сьерра-Леоне (2.12.1930), Танзания (3.12.1962), Тонга (2.12.1930), Тринидад и Тобаго (2.12.1930), Тувалу (2.12.1930), Турция (4.07.1955), ФРГ (1.11.1953), Фиджи (10.10.1970), Финляндия (1.07.1939), Франция (р. 4.01.1937), Швейцария (28.05.1954), Швеция (1.07.1938), Шри-Ланка (2.12.1930), Эквадор (23.03.1977), Югославия (р.17.04.1959), Ямайка (2.12.1930), Япония (р.1.07.1957).

Государства, денонсировавшие Конвенцию: Великобритания (р. 2.06.1930 - д. 13.06.1977), Нидерланды (р. 18.08.1956 - д. 26.04.1982). Президент Республики Аргентина (следует перечисление глав государств, участвовавших в принятии Конвенции), признав полезным установить посредством соглашения некоторые единообразные правила, касающиеся коносамента, решили заключить с этой целью Конвенцию и назначили в качестве своих полномочных представителей: (следует перечисление представителей), которые, должным образом на то уполномоченные, согласились о нижеследующем:

СТАТЬЯ 1

В настоящей Конвенции следующие термины употребляются в указанном ниже значении:

a. "Перевозчик" включает собственника судна или фрахтователя, являющихся стороной в договоре перевозки с отправителем;

b. "Договор перевозки" применяется исключительно к договору перевозки, удостоверенному коносаментом или любым подобным ему документом, являющимся основанием для морской перевозки грузов; он применяется также к коносаменту или подобному ему документу, выданному на основании чартера, с того момента, когда такой коносамент или документ регулирует отношения между перевозчиком и держателем этого коносамента или документа;

c. "Грузы" включают предметы, товары, грузы и изделия любого рода, за исключением живых животных и груза, который объявлен по договору перевозки как перевозимый на палубе и действительно перевозится таким образом;

d. "Судно" означает любое судно, используемое для морской перевозки грузов;

e. "Перевозка грузов" охватывает период с момента погрузки грузов на борт судна до их выгрузки с судна.

СТАТЬЯ 2

Без ущерба для положений статьи 6, по каждому договору морской перевозки грузов перевозчик в отношении погрузки, обработки, укладки, перевозки, хранения грузов, заботы о них и их выгрузки несет обязанности и ответственность и имеет права, включая права на освобождение от ответственности, указанные ниже.

СТАТЬЯ 3

1. Перевозчик обязан перед рейсом и в начале его проявить разумную заботливость о том, чтобы:

a. привести судно в мореходное состояние;

b. надлежащим образом укомплектовать людьми, снарядить и снабдить судно;

c. приспособить и привести в состояние, пригодное для приема, перевозки и сохранения грузов трюмы, рефрижераторные и холодильные помещения и все другие части судна, в которых перевозятся грузы.

2. Без ущерба для положений статьи 4, перевозчик должен надлежаще и старательно грузить, обрабатывать, укладывать, перевозить, хранить перевозимые грузы, заботиться о них и выгружать их.

3. Получив грузы и приняв их в свое ведение, перевозчик, капитан или агент перевозчика должен по требованию отправителя выдать отправителю коносамент, содержащий в числе прочих данных:

a. основные марки, необходимые для идентификации груза, как они сообщены отправителем письменно перед тем, как погрузка такого груза началась, при условии, что эти марки нанесены штампом или ясно указаны иным способом на грузах, если грузы не упакованы, либо на ящиках или в упаковке, в которых грузы находятся, таким образом, чтобы марки оставались достаточно разборчивыми до окончания рейса;

b. число мест или предметов либо количество или вес, в зависимости от обстоятельств и в соответствии с тем, как они письменно указаны отправителем;

c. внешний вид и видимое состояние груза.

Однако ни перевозчик, ни капитан, ни агент перевозчика не обязан объявлять или указывать в коносаменте марки, число мест, количество или вес, которые, как он имеет серьезное основание подозревать, не точно соответствуют грузу, в действительности принятому им, или которые он не имеет возможности проверить разумными средствами.

4. Такой коносамент создает презумпцию, если не будет доказано иное, приема перевозчиком грузов, как они в нем описаны в соответствии с пунктами "a", "b" и "c" пункта 3.

Однако доказывание противоположного не допускается, когда коносамент передан третьему добросовестному держателю.

5. Считается, что отправитель гарантировал перевозчику на момент погрузки точность марок, числа мест, количества и веса груза, как они им указаны, и отправитель обязан возместить перевозчику все потери, убытки и расходы, возникшие вследствие или явившиеся результатом неточности этих данных. Право перевозчика на такое возмещение никоим образом не ограничивает его ответственность и его обязанности по договору перевозки перед любым лицом, иным чем отправитель.

6. Если только уведомление о потерях или убытках с указанием общим образом их характера не направлено письменно перевозчику или его агенту в порту выгрузки до или во время выдачи грузов и их передачи на попечение лица, которому грузы должны быть сданы по договору перевозки, такая выдача грузов, если не будет доказано иное, создает презумпцию их сдачи перевозчиком в соответствии с тем, как они описаны в коносаменте. Если потери или убытки не очевидны, уведомление должно быть направлено в течение трех дней с момента сдачи грузов. Письменное уведомление не требуется, если состояние груза в момент его получения было установлено совместно. С соблюдением положений пункта 6 - бис, перевозчик и судно в любом случае освобождаются от всякой ответственности в отношении грузов, какова бы она ни была, если только иск не предъявлен в течение года после их сдачи или даты, когда они должны были быть сданы. Этот срок может быть, однако, продлен соглашением, заключенным сторонами после того, как возникло основание для иска. В случае действительных или предполагаемых потерь или убытков перевозчик и получатель обязаны предоставлять друг другу все разумные возможности для проверки груза и подсчета числа мест.

7. -бис. Регрессный иск может быть предъявлен даже по истечении срока, предусмотренного в предыдущем пункте, если он предъявляется в срок, предоставленный по закону суда, рассматривающего дело. Однако этот срок должен быть не менее трех месяцев со дня, когда лицо, предъявляющее регрессный иск, удовлетворило требование или получило уведомление о возбуждении процесса по иску к нему самому.

8. После того как грузы погружены, коносамент, который должен быть выдан отправителю перевозчиком, капитаном или агентом перевозчика, должен быть, если это требует отправитель, "бортовым" коносаментом, при условии, что отправитель, если он до

этого получил какой-либо товарораспорядительный документ на тот же груз, возвратит этот документ в обмен на выдачу "бортового" коносамента.
Однако, по усмотрению перевозчика, в таком товарораспорядительном документе могут быть в порту погрузки сданы перевозчиком, капитаном или агентом перевозчика отметки о названии судна или судов, на которые грузы погружены, о дате или датах отправки, и, будучи таким образом помещенным, этот документ, если он содержит данные, указанные в пункте 3 статьи 3, должен считаться для целей этой статьи "бортовым" коносаментом.
9. Любая оговорка, условие или соглашение в договоре перевозки, освобождающие перевозчика или судно от ответственности за потери или убытки, касающиеся груза, возникшие вследствие небрежности, вины или неисполнения обязанностей и обязательств, предусмотренных в настоящей статье, или уменьшающие такую ответственность иначе, чем это предусмотрено настоящей Конвенцией, считаются ничтожными, недействительными и не имеющими силы.
Условие об уступке страхового возмещения перевозчику или любое подобное условие должны рассматриваться как освобождающие перевозчика от ответственности.

СТАТЬЯ 4

1. Ни перевозчик, ни судно не отвечают за потери или убытки, возникшие вследствие или явившиеся результатом немореходности, если только эта немореходность не вызвана отсутствием разумной заботливости со стороны перевозчика о том, чтобы сделать судно мореходным или обеспечить его надлежащее укомплектование экипажем, оборудованием и снабжением или приспособить и привести трюмы, рефрижераторные и холодильные помещения и все другие части судна, в которых перевозят грузы, в состояние, пригодное для приема, перевозки и хранения груза, в соответствии с положениями пункта 1 статьи 3. Всякий раз, когда потери или убытки возникли вследствие немореходности, бремя доказывания того, что касается проявления разумной заботливости, возлагается на перевозчика или на других лиц, требующих освобождения от ответственности, предусмотренного настоящей статьей.
2. Ни перевозчик, ни судно не отвечает за потери или убытки возникшие вследствие или явившиеся результатом:
a. действий, небрежности или упущения капитана, члена экипажа, лоцмана или служащих перевозчика в судовождении или управлении судном;
b. пожара, если только он не возник вследствие действий или вины перевозчика;
c. рисков, опасностей или случайностей на море или в других судоходных водах;
d. непреодолимой силы;
e. военных действий;
f. действий антиобщественных элементов;
g. ареста или задержания властями, правителями или народом либо наложения судебного ареста;
h. карантинных ограничений;
i. действий или упущений отправителя или собственника грузов, его агента или представителя;
j. забастовок или локаутов либо приостановления или задержки работ по каким-либо причинам полностью или частично;
k. восстаний или народных волнений;
l. спасания или попытки спасания жизней либо имущества на море;
m. потери объема или веса либо всякой другой потери или повреждения, возникших из-за скрытых недостатков, особой природы груза или свойственных грузу дефектов;
n. недостаточность упаковки;

o. неполноты или недостатков маркировки;
p. скрытых недостатков, которые нельзя обнаружить при проявлении разумной заботливости;
q. всяких прочих причин, возникших не из-за действий и не по вине перевозчика и не из-за действий и не по вине агентов или служащих перевозчика; однако бремя доказывания возлагается на лицо, требующее такого освобождения от ответственности, и оно должно доказать, что ни действия или вина агентов или служащих перевозчика не соответствовали потерям или убыткам.
3. Отправитель не отвечает за понесенные перевозчиком или судном потери, убытки, возникшие вследствие или явившиеся результатом любой причины, если при этом не имели места действия, вина или небрежность отправителя, его агентов или служащих.
4. Никакая девиация для спасения или попытки спасти жизни либо имущество на море и никакая разумная девиация не считаются нарушением настоящей Конвенции или договора перевозки, и перевозчик не несет ответственности за любые возникшие в результате этого потери или убытки.
5.
a. Если характер и стоимость груза не были объявлены отправителем до погрузки и внесены в коносамент, ни перевозчик, ни судно ни в коем случае не отвечают за любые утрату или повреждение, причиненные грузу или связанные с ним, в сумме, превышающей эквивалент 10000 франков за место или единицу либо 30 франков за один килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза, в зависимости от того, какая сумма выше.
b. Общая сумма, подлежащая возмещению, исчисляется исходя из стоимости груза в том месте и в тот день, где и когда он был или должен быть выгружен с судна в соответствии с договором.
Стоимость груза определяется по цене на товарной бирже либо, если нет такой цены, - по существующей рыночной цене, а если нет ни той, ни другой цены, - исходя из обычной стоимости грузов того же рода и качества.
c. Когда для объединения грузов используется контейнер, поддон или подобное транспортное приспособление, количество мест или единиц груза, перечисленных в коносаменте в качестве упакованных в такое транспортное приспособление, считается для целей настоящего пункта количеством мест или единиц груза. За исключением указанного случая, такое транспортное приспособление считается местом или единицей груза.
d. Франк означает единицу, содержащую 65,5 миллиграмма золота 900-й пробы. Дата перевода присужденной суммы в национальную валюту определяется по закону суда, рассматривающего дело.
e. Ни перевозчик, ни судно не вправе воспользоваться ограничением ответственности, предусмотренным в настоящем пункте, если доказано, что ущерб явился результатом действия или упущения перевозчика, совершенных с намерением причинить ущерб либо по самонадеянности с сознанием возможности причинения ущерба.
f. Объявление, упомянутое в подпункте "a" настоящего пункта, если оно внесено в коносамент, при отсутствии доказательств противного создает соответствующую презумпцию, но не связывает перевозчика, который может его оспорить.
g. По соглашению между перевозчиком, капитаном или агентом перевозчика и отправителем могут быть установлены иные максимальные суммы, чем те, которые указаны в подпункте "a" настоящего пункта, при условии, что согласованная таким образом максимальная сумма не менее соответствующего максимума, указанного в этом подпункте.

h. Ни перевозчик, ни судно ни в коем случае не отвечают за утрату или повреждение, причиненные грузам или связанные с ними, если отправитель заведомо ложно объявил в коносаменте их характер или стоимость.

6. Грузы, легко воспламеняющиеся, взрывчатые или опасные, на погрузку которых перевозчик, капитан или агент перевозчика, зная об их природе или их характере, не согласился бы, могут быть в любое время до разгрузки выгружены с судна в любом месте либо уничтожены или обезврежены перевозчиком без компенсации, и отправитель таких грузов несет ответственность за все убытки и издержки, прямо или косвенно возникшие вследствие или явившиеся результатом их погрузки. Если какой-либо из таких грузов, погруженный с ведома и согласия перевозчика, станет опасным для судна или груза, он может быть таким же образом выгружен с судна, уничтожен или обезврежен перевозчиком без ответственности со стороны перевозчика, за исключением случая общей аварии, если она произойдет.

СТАТЬЯ 4-бис

1. Положения об освобождении от ответственности и ее пределах, предусмотренные настоящей Конвенцией, применяются к любому иску к перевозчику по поводу утраты или повреждения грузов, на которые распространяются договор перевозки, независимо от того, основан иск на договоре или на причинении вреда.

2. Если такой иск предъявлен к служащему или агенту перевозчика и такой служащий или агент не являются независимым подрядчиком, этот служащий или агент вправе воспользоваться положениями об освобождении от ответственности и ее пределах, на которые согласно настоящей Конвенции вправе ссылаться перевозчик.

3. Суммы, возмещенные перевозчиком и такими служащими и агентами, ни в коем случае не должны в совокупности превышать предел, предусмотренный настоящей Конвенцией.

4. Однако, служащий или агент перевозчика не вправе воспользоваться положениями настоящей статьи, если доказано, что ущерб явился результатом действия или упущения этого служащего или агента, совершенных с намерением причинить ущерб либо по самонадеянности, с сознанием возможности причинения ущерба.

СТАТЬЯ 5

Перевозчик вправе отказаться от предусмотренных настоящей Конвенцией всех или некоторых своих прав, и в том числе от прав на освобождение от ответственности, или увеличить свою ответственность и обязательства, предусмотренные настоящей Конвенцией, при условии, что такой отказ или увеличение будут включены в коносамент, выданный отправителю. Никакие положения настоящей Конвенции не применяются к чартерам, но если коносаменты выданы в случае предоставления судна к чартеру, они подчиняются условиям настоящей Конвенции. Ничто в настоящих правилах не препятствует внесению в коносамент какого-либо правомерного положения, касающегося общей аварии.

СТАТЬЯ 6

Несмотря на положения предшествующих статей, перевозчик, капитан или агент перевозчика и отправитель вправе вступать в отношении любых определенных грузов в любое соглашение на любых условиях касательно обязанностей и ответственности перевозчика на такие грузы, а также прав перевозчика в отношении таких грузов, включая права на освобождение от ответственности, или касательно его обязательств по обеспечению мореходности судна, поскольку условие об этом не противоречит публичному порядку, или касательно стараний и заботливости его служащих или агентов в отношении погрузки, обработки, укладки, перевозки, хранения, выгрузки перевозимых

морем грузов, при условии, что в этом случае не был или не будет выдан никакой коносамент и что согласованные условия включены в расписку, которая не является товарораспорядительным документом и содержит отметку об этом. Любое заключенное таким образом соглашение имеет в полной мере законную силу. Имеется в виду, однако, что настоящая статья применяется не к обычным коммерческим отправкам грузов, осуществляемым в процессе обычной торговли, а лишь к таким отправкам, когда характер и состояние имущества, подлежащего перевозке, либо обстоятельства, сроки и условия, при которых должна выполняться перевозка, таковы, что оправдывают особое соглашение.

СТАТЬЯ 7

Никакие положения настоящей Конвенции не возбраняют перевозчику или отправителю включать в договор положения, условия, оговорки и исключения в отношении обязанностей и ответственности перевозчика или судна за потерю или убытки, происшедшие с грузами или касающиеся их хранения, заботы о них и их обработки до погрузки и, соответственно, после выгрузки с судна, на котором грузы перевозятся морем.

СТАТЬЯ 8

Положения настоящей Конвенции не затрагивают ни прав, ни обязательств перевозчика, вытекающих из любого действующего в настоящее время закона в отношении ограничения ответственности собственников морских судов.

СТАТЬЯ 9

Настоящая Конвенция не наносит ущерба положениям любой международной конвенции или национального закона, регулирующих ответственность за ядерный ущерб.

СТАТЬЯ 10

Положения настоящей Конвенции применяются по всякому коносаменту, относящемуся к перевозке грузов между портами двух разных государств, если:

a. коносамент выдан в Договаривающемся государстве, либо

b. перевозка осуществляется из порта, находящегося в Договаривающемся государстве, либо

c. договор, содержащийся в коносаменте или удостоверенный им, предусматривает, что правила настоящей Конвенции или вводящего их в действие законодательства какого-либо государства применяются к этому договору, какова бы ни была национальность судна, перевозчика, отправителя, получателя или любого другого заинтересованного лица.

Каждое Договаривающееся государство применяет к указанным выше коносаментам положения настоящей Конвенции.

Настоящая статья не наносит ущерба праву Договаривающегося государства применять правила настоящей Конвенции к коносаментам, не указанным в предыдущих пунктах.

СТАТЬЯ 11

По истечении не более двух лет, считая со дня подписания Конвенции, правительство Бельгии, вступив в сношения с правительствами Высоких Договаривающихся Сторон, изъявивших готовность ратифицировать Конвенцию, должно решить, следует ли ввести ее в действие. Ратификационные грамоты будут сданы на хранение в Брюсселе в день, установленный общим соглашением указанных правительств.

Первое депонирование ратификационных грамот будет зафиксировано протоколом, подписанным представителями участвующих в нем государств и министром иностранных дел Бельгии. В последующем, сдача на хранение ратификационных грамот осуществляется посредством письменного уведомления, адресованного правительству Бельгии и сопровождаемого ратификационной грамотой.

Должным образом заверенные копии протокола о первом депонировании ратификационных грамот, уведомлений, упомянутых в предыдущем абзаце, а также сопровождающих их ратификационных грамот, немедленно направляются правительством Бельгии по дипломатическим каналам государствам, подписавшим настоящую Конвенцию или присоединившимся к ней. В случаях, предусмотренных в предыдущем абзаце, названное правительство одновременно сообщает дату получения им уведомления.

СТАТЬЯ 12

Государства, не подписавшие настоящую Конвенцию, могут присоединиться к ней независимо от того, были ли они представлены на Международной конференции в Брюсселе.

Государство, желающее присоединиться к Конвенции, письменно уведомляет о своем намерении правительство Бельгии, препровождая ему документ о присоединении, который хранится в архивах указанного правительства.

Правительство Бельгии немедленно направляет всем государствам, подписавшим Конвенцию или присоединившимся к ней, должным образом заверенную копию уведомления, а также документа о присоединении, указывая при этом на дату получения им уведомления.

СТАТЬЯ 13

Высокие Договаривающиеся Стороны могут во время подписания, сдачи на хранение ратификационных грамот или присоединения заявить, что принятие ими настоящей Конвенции не относится ко всем или к некоторым анонимным доминионам, колониям, заморским владениям, протекторатам или территориям, находящимся под их суверенитетом или властью. Точно так же они могут впоследствии присоединиться отдельно от имени того или иного из автономных доминионов, колоний, заморских владений, протекторатов или территорий, исключенных их первоначальным заявлением. Они могут также денонсировать настоящую Конвенцию, в соответствии с ее положениями, отдельно для одного или нескольких автономных доминионов, колоний, заморских владений, протекторатов или территорий, находящихся под их суверенитетом или властью.

СТАТЬЯ 14

В отношении государств, которые примут участие в первом депонировании ратификационных грамот, настоящая Конвенция вступит в силу через год со дня подписания протокола об этом депонировании.

Что касается государств, ратифицировавших Конвенцию позднее или присоединившихся к ней, а также случаев, когда Конвенция вводится в действие позднее согласно ст. 13, то Конвенция вступает в силу через шесть месяцев после получения правительством Бельгии уведомлений, предусмотренных в абзаце 2 статьи 11 и абзаце 2 статьи 12.

СТАТЬЯ 15

В случае желания одного из Договаривающихся государств денонсировать настоящую Конвенцию необходимо письменно уведомить о денонсации правительство Бельгии, которое немедленно препроводит всем другим государствам должным образом заверенную копию этого уведомления, указав при этом дату его получения.

Денонсация вступает в силу только в отношении государства, которое уведомлено о ней, и по истечении года со дня получения уведомления правительством Бельгии.

СТАТЬЯ 16

Каждое Договаривающееся государство вправе требовать созыва новой конференции с целью найти улучшения, которые могут быть внесены в настоящую Конвенцию.
Государство, которое воспользуется этой возможностью, уведомляет за один год о своем намерении другие государства через правительство Бельгии, которое возьмет на себя созыв конференции.
Совершено в Брюсселе, в одном экземпляре, 25 августа 1924г.

7.1. ЕВРОПЕЙСКАЯ КОНВЕНЦИЯ О ВНЕШНЕТОРГОВОМ АРБИТРАЖЕ

Нижеподписавшиеся, должным образом уполномоченные, собравшись под эгидой Европейской Экономической Комиссии Организации Объединенных Наций,констатируя, что 10 июня 1958 г. на Конференции ООН по международному торговому арбитражу была подписана Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, желая содействовать развитию европейской
торговли путем устранения, по мере возможности, некоторых затруднений в функционировании внешнеторгового арбитража в отношениях между физическими и юридическими лицами различных европейских стран, согласились о нижеследующих постановлениях.

Статья I
СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ КОНВЕНЦИИ

1. Настоящая Конвенция применяется:

a) к арбитражным соглашениям как физических, так и юридических лиц, которые на момент заключения такого соглашения имеют постоянное местожительство или соответственно свое местонахождение в различных Договаривающихся Государствах, о разрешении в порядке арбитража споров, возникающих при осуществлении операций по внешней торговле;

b) к арбитражным процессам и решениям, основанным на соглашениях, указанных в пункте 1, абзац "a" настоящей статьи.

2. Для применения настоящей Конвенции:

a) термин "арбитражное соглашение" обозначает арбитражную оговорку в письменной сделке или отдельное арбитражное соглашение, подписанное сторонами или содержащееся в обмене письмами, телеграммами или в сообщениях по телетайпу, а в отношениях между государствами, в которых ни один из законов не требует письменной формы для арбитражного соглашения, - всякое соглашение, заключенное в форме, разрешенной этими законами;

b) термин "арбитраж" обозначает разбирательство споров как арбитрами, назначенными по каждому отдельному делу (арбитраж ad hoc), так и постоянными арбитражными органами;

c) термин "местонахождение юридического лица" обозначает место, где находится контора юридического лица, заключившего арбитражное соглашение.

Статья II
ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ОБРАЩАТЬСЯ К АРБИТРАЖУ

1. В случаях, предусмотренных пунктом 1 статьи I настоящей Конвенции, юридические лица, которые по применимому к ним национальному закону рассматриваются как "юридические лица публичного права", будут иметь возможность заключать арбитражные соглашения.

2. При подписании или ратификации настоящей Конвенции или присоединении к ней каждое Договаривающееся Государство может сделать заявление об ограничении упомянутой возможности условиями, указанными в его заявлении.

Статья III
О ПРАВЕ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН БЫТЬ АРБИТРАМИ

Для разбирательства споров, предусмотренных настоящей Конвенцией, арбитрами могут быть назначены иностранные граждане.

Статья IV
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА

1. Стороны арбитражного соглашения могут по своему усмотрению:

a) предусматривать передачу споров на разрешение постоянного арбитражного органа; в этом случае рассмотрение споров будет производиться в соответствии с регламентом такого органа;

b) предусматривать передачу споров на разрешение арбитража по данному делу (арбитраж ad hoc) и в этом случае, в частности,

i) назначать арбитров или устанавливать, в случае возникновения какого-либо спора, методы их назначения;

ii) устанавливать местонахождение арбитражного суда;

iii) устанавливать правила процедуры, которых должны придерживаться арбитры.

2. Если стороны предусмотрели передать могущие возникнуть между ними споры на рассмотрение в арбитраж ad hoc и если в течение 30 дней с даты извещения ответчика о передаче дела в арбитраж одна из сторон не назначила своего арбитра, то, если стороны не предусмотрели в арбитражном соглашении иного, арбитр этой стороны назначается, по просьбе другой стороны, председателем компетентной торговой палаты страны, в которой на момент подачи просьбы о передаче дела в арбитраж проживает или имеет свое местонахождение не назначившая арбитра сторона. Этот пункт равным образом применяется к замещению арбитров, назначенных одной из сторон или председателем вышеуказанной торговой палаты.

3. Если стороны предусмотрели передать могущие возникнуть между ними споры на рассмотрение в арбитраж ad hoc, состоящий из единоличного арбитра или из нескольких арбитров, но если в арбитражном соглашении не содержится необходимых для осуществления арбитражного процесса данных, упомянутых в пункте 1 настоящей статьи, то, если стороны не пришли к соглашению на этот счет и с оговоркой относительно случая, указанного в пункте 2, соответствующие меры будут приняты уже назначенными арбитром или арбитрами. Если стороны не договорились о назначении единоличного арбитра или если назначенные арбитры не могли достигнуть договоренности о мерах, которые должны быть приняты, истец должен будет обратиться с просьбой о принятии этих мер, в том случае, если стороны договорились о месте арбитража, по своему выбору либо к председателю компетентной торговой палаты места арбитража, согласованного сторонами, либо к председателю компетентной торговой палаты того места страны ответчика, в котором на момент подачи просьбы о передаче дела в арбитраж он проживает или имеет свое местонахождение; если стороны о месте арбитража не договорились, то истец может обратиться по своему выбору либо к председателю компетентной торговой палаты того места страны ответчика, в котором на момент подачи просьбы о передаче дела в арбитраж он проживает или имеет свое местонахождение, либо к Специальному комитету, состав и характер деятельности которого определены в приложении к настоящей Конвенции. Если истец не воспользовался правами, предоставленными ему настоящим пунктом, этими правами могут воспользоваться ответчик или арбитры.

4. Председатель или Специальный комитет, к которому направлена просьба, может в зависимости от характера просьбы,

a) назначить единоличного арбитра, если это было согласовано сторонами, арбитра-председателя, суперарбитра или третьего арбитра;

b) произвести замещение арбитра (или арбитров), назначенных в ином порядке, чем это предусмотрено в пункте 2 настоящей статьи;

c) устанавливать местонахождение арбитражного суда, причем решением арбитров может быть избрано другое место арбитража;

d) устанавливать либо непосредственно, либо путем ссылки на регламент какого-либо постоянного арбитражного органа правила процедуры, которых должны придерживаться арбитры, если последние, за отсутствием договоренности между сторонами, сами не установили правил своей процедуры.

5. Если стороны предусмотрели передать могущие возникнуть между ними споры на рассмотрение постоянного арбитражного органа, но не

назначили этого органа и не достигли соглашения на этот счет, то истец может направить просьбу о таком назначении в соответствии с положениями пункта 3 настоящей статьи.

6. Если в арбитражном соглашении не содержится указаний относительно того, каким из видов арбитража - постоянно действующим или ad hoc - должен быть решен спор между сторонами, и если стороны не пришли к соглашению по этому поводу, то истец сможет направить просьбу о решении этого вопроса в соответствии с положениями пункта 3 настоящей статьи. Председатель или Специальный комитет может либо отослать стороны к постоянному арбитражному органу, либо им предписать назначить своих арбитров в срок, указанный председателем или Специальным комитетом, и принять в этот же срок меры, необходимые для осуществления арбитражного процесса. В последнем случае применяются пункты 2, 3 и 4 настоящей статьи.

7. Если в течение 60 дней с момента получения им просьбы о выполнении одной из функций, перечисленных в пунктах 2, 3, 4, 5 и 6 настоящей статьи, председатель торговой палаты, к которой была направлена просьба в силу положений одного из вышеназванных пунктов, не примет соответствующих мер, лицо, обратившееся с просьбой, которая не была выполнена, может обратиться к Специальному комитету с просьбой о том, чтобы он взял на себя выполнение функций, которые не были выполнены.

Статья V
ОТВОД АРБИТРАЖНОГО СУДА ПО НЕПОДСУДНОСТИ

1. Отвод арбитражного суда любой из сторон по неподсудности должен быть заявлен в арбитражном суде не позднее представления соответствующей стороной своего искового заявления или своих возражений по существу дела, если этот отвод основывается на отсутствии или недействительности арбитражного соглашения или утраты им силы; а если он основывается на том, что поставленный вопрос превышает полномочия арбитра, то как только будет поставлен в ходе арбитражного процесса вопрос, который, по мнению выдвигающей возражение стороны, выходит за пределы компетенции арбитра. Заявление об отводе, сделанное на более поздних стадиях арбитражного процесса, может быть удовлетворено, если арбитражный суд найдет причину просрочки уважительной.

2. Указанные в пункте 1 возражения против компетенции арбитражного суда, не выдвинутые в установленные в этом пункте сроки, не могут быть выдвинуты на более поздней стадии арбитражного процесса, а также в государственном суде при обращении к нему с просьбой о рассмотрении дела по существу или об исполнении арбитражного решения, если только эти возражения не касаются таких вопросов, возбуждение которых не предоставляется свободному усмотрению сторон в силу закона, применимого арбитром, или соответственно в силу закона, подлежащего применению компетентным государственным судом согласно коллизионной норме страны суда. Решение арбитра о пропуске срока может быть обжаловано в государственном суде.

3. Арбитражный суд, против которого заявлен отвод о неподсудности, не должен отказываться от разбирательства дела и имеет право сам вынести решение по вопросу о своей компетенции или о наличии или действительности арбитражного соглашения или сделки, составной частью которой это соглашение является, с тем, однако, что указанное решение арбитражного суда может быть впоследствии обжаловано в компетентном государственном суде в соответствии с законом страны суда.

Статья VI
ПОДСУДНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СУДАМ

1. Отвод государственного суда по неподсудности, основанный на наличии арбитражного соглашения и заявленный в государственном суде, в котором возбуждено дело одной из сторон в арбитражном соглашении, должен быть заявлен под угрозой утраты права за пропуском срока до

или в момент представления возражений по существу иска, в зависимости от того, рассматривает ли закон страны суда такой отвод как вопрос процессуального или материального права.

2. При вынесении решения по вопросу о наличии или действительности указанного арбитражного соглашения государственные суды Договаривающихся Государств, в которых поднят этот вопрос, должны будут руководствоваться, если вопрос касается правоспособности сторон, законом, который к ним применяется, а по другим вопросам:

a) законом, которому стороны подчинили арбитражное соглашение;

b) при отсутствии указаний на этот счет - законом страны, в которой должно быть вынесено решение;

c) при отсутствии указаний на закон, которому стороны подчинили арбитражное соглашение, и если в тот момент, когда этот вопрос представлен на разрешение государственного суда, невозможно установить, в какой стране должно быть вынесено арбитражное решение, - законом, применимым в силу коллизионной нормы государственного суда, в котором возбуждено дело.

Суд, в котором возбуждено дело, может не признать арбитражное соглашение, если по закону его страны спор не может быть предметом арбитражного разбирательства.

3. Если одна из сторон в арбитражном соглашении подала заявление с просьбой об арбитраже, то государственный суд, в который может в последующем обратиться другая сторона с иском по тому же предмету или вопросу об отсутствии, недействительности или утрате силы арбитражным соглашением, должен отложить вынесение решения по вопросу о компетенции арбитражного суда до тех пор, пока арбитражный суд не вынесет решения по существу дела, поскольку у государственного суда нет достаточно существенных оснований для отступления от этого правила.

4. Испрашивание одной из сторон временных мер или мер предварительного обеспечения в государственном суде не должно рассматриваться ни как несовместимое с арбитражным соглашением, ни как передача дела в государственный суд для разрешения его по существу дела.

Статья VII
ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО

1. Стороны могут по своему усмотрению устанавливать с общего согласия право, подлежащее применению арбитрами при решении спора по существу. Если не имеется указаний сторон о подлежащем применению праве, арбитры будут применять закон, установленный в соответствии с коллизионной нормой, которую арбитры сочтут в данном случае применимой. В обоих случаях арбитры будут руководствоваться положениями контракта и торговыми обычаями.

2. Арбитры выносят решение в качестве "дружеских посредников", если между сторонами на этот счет имеется договоренность и если применимый закон это разрешает.

Статья VIII
МОТИВЫ РЕШЕНИЯ

Считается, что стороны в арбитражном соглашении договорились о необходимости мотивированного арбитражного решения, если только они

a) не оговорили особо, что решение не должно быть мотивировано, или

b) не избрали арбитражной процедуры, в рамках которой не принято мотивировать арбитражное решение, и если при этом ни одна из сторон не потребовала особо, до окончания устного разбирательства или, при отсутствии устного разбирательства, до составления арбитражного решения, чтобы решение было мотивировано.

Статья IX
ОБЪЯВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО РЕШЕНИЯ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ

1. Отмена арбитражного решения, подпадающего под действие настоящей Конвенции в одном из Государств - участников Конвенции, будет являться причиной отказа в признании или исполнении этого решения в других Государствах - участниках настоящей Конвенции

только при условии, что отмена арбитражного решения была произведена в Государстве, в котором или по закону которого это решение было вынесено, и лишь по одному из следующих оснований:

a) стороны в арбитражном соглашении были, по применимому к ним закону, в какой-либо мере недееспособны или это соглашение было недействительно по закону, которому стороны его подчинили, а при отсутствии такого указания, по закону страны, где решение было вынесено; или

b) сторона, требующая отмены решения, не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве или по другим причинам не могла представить свои объяснения; или

c) указанное решение было вынесено по спору, не предусмотренному или не подпадающему под условия арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре, или содержит постановления по вопросам, выходящим за пределы арбитражного соглашения или арбитражной оговорки в договоре, с тем, однако, что если постановления по вопросам, охватываемым арбитражным соглашением или оговоркой, могут быть отделены от тех, которые не охватываются таким соглашением или оговоркой, то та часть арбитражного решения, которая содержит постановления по вопросам, охватываемым арбитражным соглашением или арбитражной оговоркой в договоре, может не быть отменена; или

d) состав арбитражной коллегии или арбитражная процедура не соответствовали соглашению сторон или, при отсутствии такового, не соответствовали положениям статьи IV настоящей Конвенции.

2. В отношениях между Государствами - участниками настоящей Конвенции, которые одновременно являются участниками Нью-Йоркской конвенции 10 июня 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, пункт 1 настоящей статьи ограничивает применение статьи V, 1"e" Нью-Йоркской конвенции случаями, предусмотренными в пункте 1 статьи IX настоящей Конвенции.

Статья X

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Настоящая Конвенция открыта для подписания или присоединения к ней для стран - членов Европейской Экономической Комиссии и стран, допущенных с правом совещательного голоса в соответствии с пунктом 8 круга ведения этой Комиссии.

2. Страны, могущие участвовать в некоторых работах Европейской Экономической Комиссии согласно статье II положения о ее круге ведения, могут стать Договаривающимися Сторонами настоящей Конвенции путем присоединения к ней по ее вступлении в силу.

3. Конвенция будет открыта для ее подписания до тридцать первого декабря тысяча девятьсот шестьдесят первого года включительно. После этой даты она будет открыта для присоединения к ней.

4. Настоящая Конвенция подлежит ратификации.

5. Ратификация Конвенции или присоединения к ней производятся путем передачи надлежащего акта на хранение Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций.

6. При подписании или ратификации настоящей Конвенции или присоединении к ней, каждая Договаривающаяся Сторона препровождает Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций список торговых палат и других органов ее страны, председатели которых будут выполнять функции, возложенные статьей IV настоящей Конвенции на председателей компетентных торговых палат.

7. Постановления настоящей Конвенции не затрагивают действительности многосторонних и двусторонних соглашений в отношении арбитража, заключенных Договаривающимися Государствами.

8. Настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день после того, как пять указанных в пункте 1 настоящей статьи стран передадут акты о ратификации или присоединении. В отношении каждой страны, которая ратифицирует настоящую Конвенцию или присоединится к ней впоследствии, настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день после передачи страной ратификационной грамоты или акта о

присоединении.

9. Настоящая Конвенция может быть денонсирована любой Договаривающейся Стороной путем нотификации Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций. Денонсация вступает в силу по истечении двенадцатимесячного срока после получения Генеральным Секретарем упомянутой выше нотификации.

10. Если после вступления в силу настоящей Конвенции число Договаривающихся Сторон окажется вследствие денонсации менее пяти, настоящая Конвенция теряет силу со дня, когда станет действительной последняя из денонсаций.

11. Генеральный Секретарь Организации Объединенных Наций сообщает странам, указанным в пункте 1, а также странам, ставшим Договаривающимися Сторонами на основании пункта 2 настоящей статьи,

a) о заявлениях, сделанных в соответствии с пунктом 2 статьи II,

b) о ратификациях Конвенции и о присоединениях к ней в соответствии с пунктами 1 и 2 настоящей статьи,

c) о сообщениях, полученных в соответствии с пунктом 6 настоящей статьи,

d) о датах вступления в силу настоящей Конвенции в соответствии с пунктом 8 настоящей статьи,

e) о денонсациях в соответствии с пунктом 9 настоящей статьи,

f) об утрате настоящей Конвенцией силы в соответствии с пунктом 10 настоящей статьи.

12. После тридцать первого декабря тысяча девятьсот шестьдесят первого года подлинник настоящей Конвенции будет сдан на хранение Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций, который препроводит надлежащим образом заверенные копии каждой из стран, указанных в пунктах 1 и 2 настоящей статьи.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, надлежащим образом на то уполномоченные, подписали настоящую Конвенцию.

Составлено в Женеве двадцать первого апреля тысяча девятьсот шестьдесят первого года в одном экземпляре на русском, английском и французском языках, причем все три текста являются равно аутентичными.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ЕВРОПЕЙСКОЙ КОНВЕНЦИИ О ВНЕШНЕТОРГОВОМ АРБИТРАЖЕ СОСТАВ И ХАРАКТЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛЬНОГО КОМИТЕТА, УКАЗАННОГО В СТАТЬЕ IV КОНВЕНЦИИ

1. Специальный комитет, указанный в статье IV Конвенции, состоит из двух постоянных членов и председателя. Один из постоянных членов избирается торговыми палатами или другими органами, назначаемыми в соответствии с пунктом 6 статьи X Конвенции государствами, в которых на момент открытия Конвенции для подписания существуют национальные комитеты Международной торговой палаты и которые к моменту выборов являются участниками Конвенции. Другой член избирается торговыми палатами или другими органами, назначаемыми в соответствии с пунктом 6 статьи X Конвенции государствами, в которых на момент открытия Конвенции для подписания национальных комитетов Международной торговой палаты не существует и которые к моменту выборов являются участниками Конвенции.

2. Лица, которые будут в соответствии с предусмотренными ниже в пункте 7 условиями исполнять обязанности председателя Специального комитета, соответственно избираются торговыми палатами или другими органами, как это предусмотрено в пункте 1 настоящего приложения.

3. Торговые палаты или другие органы, указанные в пункте 1 настоящего приложения, избирают в то же время и в соответствии с предусмотренными выше условиями заместителей председателей и заместителей постоянных членов Специального комитета на тот случай, если они временно лишены возможности исполнять свои обязанности. Если один из председателей или один из постоянных членов вообще не может исполнять свои обязанности или выходит в отставку, его заместитель становится председателем или постоянным членом и группа

торговых палат или других органов, которая избрала заместителя, ставшего председателем или постоянным членом, избирает нового заместителя.

4. Первые выборы Комитета происходят в течение 90 дней после депонирования пятой ратификационной грамоты или пятого акта о присоединении. В этих выборах могут также участвовать торговые палаты или другие органы стран, подписавших Конвенцию, но не ставших еще ее участниками. Если не представляется возможным провести выборы в указанный срок, применение пунктов 3-7 статьи IV Конвенции приостанавливается до тех пор, пока не будут проведены вышеуказанные выборы.

5. С оговоркой относительно положений пункта 7, члены Специального комитета избираются сроком на четыре года. Новые выборы происходят в течение первых шести месяцев четвертого года, считая с даты предыдущих выборов. Если выборы новых членов Комитета оказались безрезультатными, то ранее избранные члены продолжают исполнять свои обязанности до избрания новых членов.

6. Результаты выборов членов Специального комитета сообщаются Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций, который доводит их до сведения государств, указанных в пункте 1 статьи X настоящей Конвенции, и государств, ставших Договаривающимися Сторонами согласно пункту 2 статьи X. Генеральный Секретарь также извещает эти страны о возможном прекращении применения и о вступлении в силу пунктов 3-7 статьи IV Конвенции в соответствии с пунктом 4 настоящего приложения.

7. Лица, избранные в качестве председателей, исполняют свои обязанности поочередно, каждое из них - в течение двух лет. Возложение функций председателя на одно из лиц, избранных в условиях, предусмотренных в пункте 2, в течение первого двухлетнего периода после вступления Конвенции в силу, производится по жребию. Затем обязанности председателя возлагаются на новый двухлетний период на лицо, избранное председателем группой стран иной, чем та, которая избрала председателя, исполнявшего свои обязанности в течение предыдущего двухлетнего периода.

8. Просьбы к Специальному комитету, предусмотренные в пунктах 3-7 статьи IV Конвенции, направляются Исполнительному Секретарю Европейской Экономической Комиссии. Исполнительный Секретарь направляет эти просьбы сперва члену Специального комитета, избранному группой стран иной, чем та, которая избрала председателя, исполняющего свои обязанности в момент подачи просьбы. Решение, предложенное членом, к которому Исполнительный Секретарь обратился в первую очередь, препровождается Исполнительным Секретарем другому члену Комитета и, если последний одобряет его, это решение рассматривается как решение Комитета и как таковое доводится Исполнительным Секретарем до сведения лица, обратившегося с просьбой.

9. Если оба члена Специального комитета, к которому Исполнительный Секретарь обратился, не могут договориться путем переписки, Исполнительный Секретарь Европейской Экономической Комиссии созывает совещание Специального комитета в Женеве, чтобы попытаться прийти к согласованному решению по представленной просьбе. За отсутствием единогласия, решение Комитета принимается большинством голосов и доводится Исполнительным Секретарем до сведения лица, обратившегося с просьбой.

10. Расходы, связанные с содействием, оказанным Специальным комитетом в деле урегулирования спора, входящего в область применения настоящей Конвенции, оплачиваются лицом, обратившимся с просьбой, и относятся им на счет процессуальных расходов.